

# *El Acuerdo de Asociación con la Unión Europea y el ALBA:*

## Dinámicas Político-Económicas en Nicaragua



**Gloria Carrión Fonseca**

Nitlapan,  
Universidad Centroamericana  
Revista Envío y Kepa Finlandia  
2012

Unión Europea y el ALBA: Dinámicas Político-Económicas en Nicaragua  
Unión Europea y el ALBA: Dinámicas Político-Económicas en Nicaragua  
Unión Europea y el ALBA: Dinámicas Político-Económicas en Nicaragua



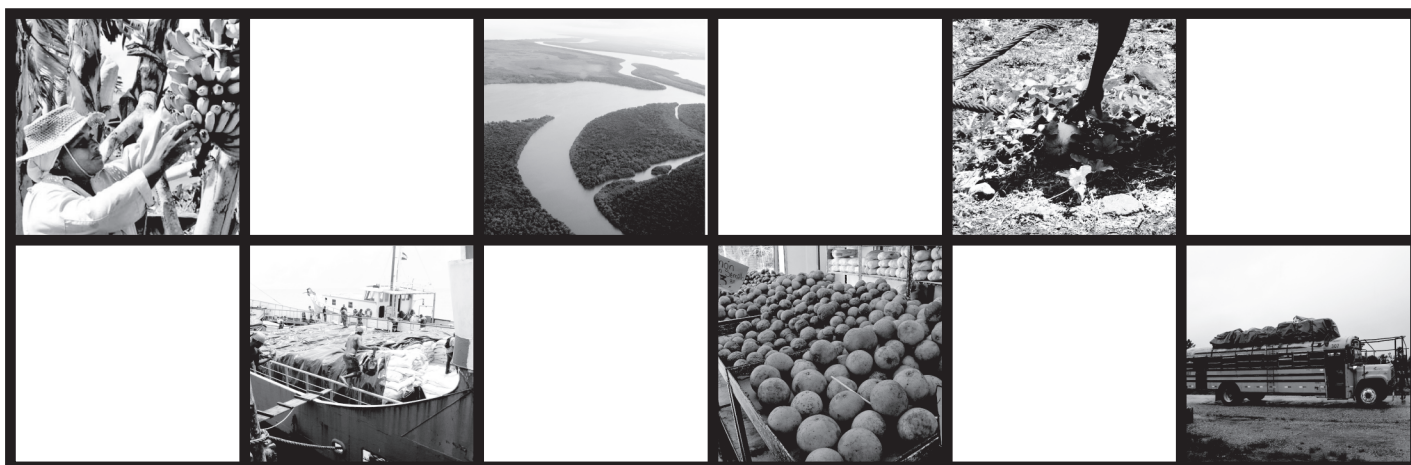


---

# ***El Acuerdo de Asociación con la Unión Europea y el ALBA:***

## **Dinámicas Político-Económicas en Nicaragua**

---



***Gloria Carrión Fonseca***

***Nitlapan,  
Universidad Centroamericana  
Revista Envío y Kepa Finlandia  
2012***

382.9

C316 Carrión Fonseca, Gloria  
El Alba y el Acuerdo de Asociación con la Unión  
Europea: Dinámicas Político-Económicas en  
Nicaragua/Gloria Carrión Fonseca.-1ª. Ed.-  
Managua: Nitlapan-UCA, 2012.  
86p.

ISBN: 978-99964-0-128-2

- 1- ACUERDOS ECONOMICOS
2. NEGOCIACIONES  
COMERCIALES
3. POLITICA ECONOMICA
4. NICARAGUA

### **Instituto de Investigación y Desarrollo (Nitlapan)**

www.nitlapan.org.ni  
secnitla@ns.uca.edu.ni  
Tel.: 2278 0627-28 / Fax: 2267 0436  
Managua, Nicaragua

### **Autora**

Gloria Carrión Fonseca

### **Cofinanciado por**

Nitlapan UCA, Revista Envío y Kepa Finlandia

### **Diseño y diagramación**

Michael Martínez  
Pbs de Nicaragua,  
Docucentro UCA.

Managua, Nicaragua  
Julio 2012



## **Agradecimientos**

Esta investigación fue coordinada por Arturo Grigsby Vado, Director de Nitlapan, Instituto de Investigación y Desarrollo de la Universidad Centroamericana (UCA) de Managua y por José Valdivia, Oficial de Programa, Kepa Finlandia en Managua.

Agradezco a Diego Sánchez Ancochea, Arturo Grigsby Vado, María Rosa Renzi, Gerardo Bravo y José Valdivia por sus valiosos comentarios y sugerencias. También a Emanuel Giraldo Betancur y a Alejandra Mora Benard, quienes me asistieron en el proceso de compilación de datos y procesamiento de las entrevistas.

## Tabla de contenidos

Introducción.	5
I. Marco conceptual.	6
II. La economía política del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea.	10
a. Actores no estatales en las negociaciones.	13
i. El sector privado nicaragüense.	14
ii. La sociedad civil nicaragüense.	18
b. El sistema general de preferencias: una vía directa hacia el Acuerdo de Asociación.	20
c. Negociaciones en agricultura.	21
d. Propiedad intelectual.	24
e. La sociedad civil y el Fondo Común de Crédito Económico Financiero.	26
f. Resultados del Acuerdo de Asociación vs. el CAFTA-DR.	29
III. Dinámicas político-económicas en la Alternativa Bolivariana para los pueblos de nuestra América (ALBA).	34
a. La política exterior venezolana.	36
b. La implementación del ALBA y el Acuerdo de Cooperación Energética Petrocaribe en Nicaragua.	38
i. El rol de Albanisa y Alba-Caruna.	39
c. ALBA: entre proponentes y críticos.	40
i. ¿Deuda pública o deuda privada?	43
d. El rol de los movimientos sociales y las cooperativas en los inicios del ALBA.	44
e. ALBA y el sector privado.	49
f. ALBA: ¿el surgimiento de un nuevo grupo económico en Nicaragua?	52
IV. Análisis comparativo del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, el CAFTA-DR y el ALBA desde una perspectiva de desarrollo inclusivo.	55
V. Conclusiones.	59
Bibliografía.	61
Entrevistas.	72
Anexos	73

# Introducción

Nicaragua navega entre dos aguas aparentemente contradictorias: las del Acuerdo de Asociación entre la Unión Europea (UE) y Centroamérica y las de la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de nuestra América (ALBA). Conceptual y discursivamente, ambos acuerdos conciben el comercio, la integración y el desarrollo desde ópticas opuestas.

El Acuerdo de Asociación de Centroamérica con la Unión Europea (AdA) surge en la geografía político-económica de los tratados de libre comercio (TLC), que promulgan que la apertura comercial en sí misma genera desarrollo. El ALBA es una contrapropuesta a esa apertura comercial y, en particular, al Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA), propuesta por George W. Bush en 1994. El ALBA, a diferencia de los TLC, reconoce las desigualdades estructurales entre las economías regionales y propone una serie de instrumentos para enfrentarlas.

La mayoría de los estudios analizan el impacto de estos acuerdos (Shadlen 2005; Gallagher 2005, 2008; Rodrik 2004, 2001; Sánchez Ancochea y Shadlen 2008; Abugattas y Paus 2006, South Centre 2005), en el espacio de políticas<sup>1</sup> de los países en desarrollo. Analizan también los profundos desafíos que estos acuerdos pueden representar, entre otros temas, para la salud pública, la innovación y los encadenamientos hacia atrás, considerándolos elementos fundamentales para el fomento de un desarrollo inclusivo, entendido como un desarrollo que es a la vez participativo y social.

Aunque este enfoque es profundamente acertado y relevante en cuanto al impacto de los TLC, esta literatura se ha centrado casi exclusivamente en la dimensión del espacio de políticas<sup>2</sup>. El presente estudio argumenta que es necesario ampliar ese enfoque para incluir elementos tanto o más importantes que el espacio de políticas. Entre ellos, la forma en que estos acuerdos son puestos en marcha y la manera en que afectan las relaciones Estado-Sociedad y hasta la propia naturaleza del Estado.

Desde esta perspectiva, analizamos el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea y la implementación del ALBA en Nicaragua desde una doble dimensión. Por un lado, la dimensión de los espacios de política de carácter formal: ¿Cuál es la lógica de estos acuerdos y qué tipo de normas establecen? Por otro lado, la dimensión de economía política: ¿A quiénes favorecen estos acuerdos cuando se implementan? Ambas dimensiones resultan claves para analizar el caso de un país como Nicaragua, que participa en acuerdos tan disímiles.

En la primera sección establecemos un marco conceptual. La segunda devela el canje político-económico que se dio en las negociaciones del Acuerdo de Asociación con la UE y el rol y origen que tuvieron los actores no estatales. La tercera analiza el discurso versus la implementación del ALBA en Nicaragua desde una perspectiva político-económica. La cuarta analiza comparativamente el tratado de libre comercio entre Centroamérica, Estados Unidos y República Dominicana (CAFTA-DR por sus siglas en inglés), el Acuerdo de Asociación con la UE y el ALBA. La quinta aporta conclusiones considerando posibles implicaciones de ambos acuerdos en el desarrollo inclusivo de Nicaragua.

<sup>1</sup> El espacio de políticas se refiere a la capacidad de los gobiernos para formular estrategias y políticas que estén a tono con las prioridades de desarrollo nacional (Mejido, Utting y Carrión 2010).

<sup>2</sup> Es igualmente importante problematizar la noción -implícita en el concepto de espacio de políticas de que todos los países pequeños maximizarían dichos espacios si contaran con ellos. En muchos casos, los gobiernos, especialmente de países en desarrollo con economías pequeñas y vulnerables, no están dispuestos a adoptar políticas industriales aun cuando esto les fuese posible.



# I. Marco Conceptual

En su informe sobre La Situación Social Mundial: el Dilema de la Desigualdad, de 2005, las Naciones Unidas subrayaron la importancia de mantener suficiente espacio de políticas y promover la coherencia de políticas con el fin de combatir la pobreza, la desigualdad económica y social y las limitaciones productivas en los países en desarrollo (UNDESA 2005).

En el marco de las discusiones sobre comercio y desarrollo, el concepto de espacio de políticas se ha vinculado de manera intrínseca a “aquellas políticas internas que fomentan el desarrollo de la industria, el comercio y la inversión” (South Centre 2005; UNCTAD 2004). Este concepto parte de la idea de que los gobiernos “deben tener libertad para evaluar los canjes político-económicos entre los beneficios de aceptar reglas internacionales y los límites y pérdidas del espacio de políticas derivadas de esas reglas” (South Centre 2005; Rodrik 2004).

En este sentido, el espacio de políticas se basa en tres principios de derecho y política internacional: la soberanía y la autodeterminación de los Estados-Nación, el derecho al desarrollo y el principio de trato especial y diferenciado para los países en desarrollo (South Centre 2005). Dos elementos cruciales se relacionan con la noción del espacio de políticas: la autonomía de los gobiernos para utilizar una diversa gama de instrumentos de política con el propósito de fomentar el desarrollo inclusivo y la capacidad del Estado de orquestrar ese proceso.

Para Rodrik (2004), los países que usan de manera sustancial y efectiva sus espacios de políticas logran desarrollar diseños institucionales sensibles a las oportunidades y a las limitaciones locales. En ese sentido, y de acuerdo a una serie de autores (Amsden 2003; Wade 1990; Amsden y Chu 2003; Rodrik 2001; etc.), el uso creativo del espacio de políticas industriales, financieras y comerciales jugó un papel fundamental en el impresionante desarrollo de Corea del Sur, Taiwan, Hong Kong y Singapur. Los gobiernos de esos países usaron tanto políticas nacionales como marcos comerciales internacionales para desarrollar las capacidades locales y para absorber y adaptar el conocimiento de otros países, fomentando así procesos de innovación y producción de alta tecnología.

En esos países el rol activo del Estado en el manejo creativo del espacio de políticas del lado de la demanda (reglas comerciales) y del lado de la oferta (políticas nacionales) fue clave para promover industrias incipientes, agregar valor a la producción, promover sistemas de innovación, investigación y desarrollo, para dirigir la inversión extranjera directa a la creación de encadenamientos productivos e integradores con la economía nacional y a la transferencia efectiva de tecnología, para fortalecer las empresas nacionales que se convertirían en “puntas de lanza” de la economía, mejorando su participación en la economía mundial.

Con la proliferación de tratados de libre comercio regionales, la discusión sobre el impacto en los espacios de políticas se ha tornado cada vez más relevante. Acuerdos comerciales regionales como el AdA y el CAFTA-DR ofrecen mayor acceso al mercado de los países desarrollados.



Por lo general, este acceso es más estable y transparente que el obtenido en el marco de esquemas de preferencias unilaterales como la Iniciativa de la Cuenca del Caribe (ICC) de Estados Unidos o el Sistema General de Preferencias (SGP) de la UE. En este sentido, los tratados de libre comercio representan la posibilidad de asegurar y mejorar el acceso a mercados que estos esquemas preferenciales y unilaterales ya ofrecían a los países en desarrollo.

A cambio, la Unión Europea y los Estados Unidos aseguran una armonización de las reglas comerciales internacionales y las políticas nacionales a nivel mundial, en especial las referidas a áreas de vital importancia para sus industrias, como los derechos de propiedad intelectual, los servicios y la inversión. Esa armonización es clave para proteger el conocimiento y extender derechos a inversionistas extranjeros a fin de desarrollar a largo plazo nuevas ventajas comparativas y mantener el status quo de sus países en la economía del futuro.

Sin embargo, para los países en desarrollo, el canje político-económico que estos acuerdos promulgan puede impactar profundamente, y en algunos casos negativamente, en sus espacios de políticas. En el marco de estos acuerdos, y a cambio de un “mejor” acceso al mercado de los países desarrollados, los países en desarrollo adquieren compromisos en materia de propiedad intelectual, inversión, servicios, entre otros, que van más allá de los establecidos por la Organización Mundial del Comercio (Shadlen 2005; Sánchez Ancochea y Shadlen 2008).

Esto tiene importantes implicaciones para sus economías, pues en muchos casos las reglas y compromisos establecidos por los tratados de libre comercio delimitan aun más el espacio de políticas. En muchos casos, estos acuerdos ilegalizan las mismas herramientas de políticas públicas que fueron claves para el desarrollo de los países emergentes del Este Asiático, así como para los propios países desarrollados (Wade 1990; Chang 2002).

Una atención excesiva de los países en desarrollo en el acceso a los mercados y a la integración a partir de acuerdos comerciales regionales corre el riesgo no sólo de malograr objetivos de reducción de la pobreza y de crecimiento económico. También ignora la realidad histórica que muestra que la ruta hacia el desarrollo ha contado con diversas bifurcaciones y caminos, que varían en relación a las circunstancias institucionales, económicas, geográficas y sociales de cada país. (Rodrik 2001). En este sentido, el rol del espacio de políticas en esas diversas trayectorias ha sido fundamental.

Gran parte de los análisis de economía política, de relaciones internacionales y de desarrollo internacional (Gallagher 2005, 2008; Shadlen 2005; Sánchez Ancochea y Shadlen 2008; Rodrik 2001, 2004; Corrales Leal 2007; Abugattas y Paus 2006; etc.) se ha centrado preponderantemente en los posibles impactos que las reglas y los compromisos adquiridos en el marco de los acuerdos comerciales regionales e internacionales pueden tener y de hecho tienen sobre el espacio de políticas de los países en desarrollo. Dada la importancia que el espacio de políticas tiene actualmente e históricamente para conseguir un desarrollo inclusivo, el énfasis en este elemento es, sin duda, muy pertinente.

Pero no basta. Como este estudio argumenta, es fundamental ampliar este enfoque analítico para incluir también otros elementos tanto o más importantes que el espacio de políticas. Entre ellos, la forma en que estos acuerdos son implementados y la manera en que afectan las relaciones Estado-Sociedad y la misma naturaleza del Estado. Y esto, porque los mercados no funcionan en un área desprovista de reglas y relaciones de poder (Ventura-Días y Lengyel 2004:1). Están inmersos en una compleja amalgama de relaciones, que involucran tanto al Estado como a la sociedad en su conjunto. Las fronteras entre Estado, sociedad y mercado son cada vez más porosas y cada esfera está profundamente ligada a la otra (Riain 2000:190).

La noción de Estado como un ente homogéneo y neutral estalla ante el reconocimiento de su naturaleza altamente política y simbólica (Anderson 1991). Los Estados-Nación y los técnicos encargados de elaborar las políticas públicas juegan un papel crucial en ese sentido. Como la creación de políticas públicas es el ámbito de las burocracias estatales nacionales, es importante enfatizar su naturaleza inherentemente política. Al escoger “ganadores” y “perdedores,” los técnicos a cargo de la elaboración de las políticas públicas se sumergen en un proceso claramente político “refleja y moldea prácticas políticas e institucionales y formas de describir el mundo” (Keeley y Scoones 2003:21).

Toda acción proveniente de las burocracias estatales nacionales está profundamente atravesada por relaciones de poder. Y por eso, las relaciones entre el Estado, la sociedad y el mercado están también surcadas por la geografía del poder. Estas relaciones se encuentran en constante movimiento, en tensiones y negociaciones de las que siempre surgen “ganadores” y “perdedores”, que a su vez estarán determinados por las relaciones de poder que se establezcan y primen entre los actores de la sociedad civil, el Estado y los actores económicos.

De acuerdo a Gramsci (como para Polanyi, Parsons y más tarde Habermas), la diferenciación que define a la sociedad civil es triple: “entre el Estado, la economía y la cultura” (Mamdani 1998:18). Gramsci va más allá y deja entrever las tensiones de fuerza y poder entre los actores sociales en estos espacios al asegurar que “entre la base económica y el Estado con su legislación y su aparato coercitivo se encuentra la sociedad civil” (Kebir 1991). Por su parte, los movimientos sociales se definen como “un proceso social particular que consiste en los mecanismos a través de los cuales los actores se comprometen para generar una acción colectiva. Éstos a su vez sostienen conflictos con oponentes claramente definidos, están vinculados a redes informales y comparten una identidad colectiva particular” (Della Porta y Diani 2006:20).

Estos actores influyen generalmente el proceso de elaboración de la política comercial con la movilización de recursos y la identificación de oportunidades políticas. De acuerdo a la literatura sobre este tema, la movilización de recursos se refiere a la capacidad que tienen los actores sociales de hacer uso de “recursos materiales (trabajo, dinero, beneficios concretos, servicios) y/o recursos no materiales (autoridad, compromiso moral, fe, amistad) que tengan a su alcance” (Della Porta y Diani 2006:15). Por eso, una influencia “exitosa” en materia de políticas públicas estará directamente ligada al uso que los actores sociales hagan de esos recursos.

Los actores económicos surgen en el marco de las relaciones de poder que subyacen

al binomio Estado-Sociedad. Su radio de influencia estará, por esto, determinado por el grado de poder que ejerzan sobre ese binomio y por lo que obtengan de él. En este sentido, y en el marco de la globalización económica, se ha profundizado el poder de las empresas transnacionales y de las asociaciones del sector privado nacionales en los procesos de creación de las políticas públicas.

Las asociaciones del sector privado se involucran de manera activa en las negociaciones comerciales articulando sus intereses para que sean compatibles con las prioridades de carácter nacional. De esta forma, las asociaciones generan un "sentido público de legitimidad" (Sell 2003:182). Asimismo, estos actores utilizan las estructuras de poder para su beneficio a través de su agencia y del conocimiento técnico con el que cuentan y que se traduce en mecanismos de incidencia formales e informales, como son los espacios institucionales y las relaciones interpersonales.

En respuesta a la creciente influencia de estos actores en los quehaceres económicos y políticos han surgido también nuevas formas y expresiones de contención social (Giugni et al. 2006) bajo la forma de organizaciones no gubernamentales (ONGs) y movimientos sociales, que remiten a la metáfora del "doble movimiento" de Polanyi (1944). Tanto estas expresiones sociales, como las nuevas formas y niveles de gobernanza constituidas a medida que se profundiza el rol de los actores económicos y/o privados en las políticas públicas y en particular en las negociaciones comerciales, las nociones tradicionales del Estado-Nación y la naturaleza de las relaciones Estado-Sociedad se transforman.

Todo esto devela una apremiante necesidad de dirigir nuestro análisis y enfoque hacia el tipo de reglas que establecen acuerdos comerciales regionales como el AdA con la Unión Europea y los acuerdos alternativos de integración regional como el ALBA. Y de forma complementaria hacia las dinámicas político-económicas en las que estos acuerdos se enmarcan, se generan y/o se profundizan cuando son puestos en marcha.

## II. La economía política del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea

En esta sección analizamos desde una perspectiva político-económica el proceso de negociación del Acuerdo de Asociación con la UE, el rol de las asociaciones del sector privado y el de la sociedad civil, el acceso preferencial al mercado de la UE con el que ya contaba Centroamérica a través del Sistema General de Preferencias, el canje político-económico de estas negociaciones, en particular en el acceso a mercados y en la propiedad intelectual. Analizamos también la propuesta del Fondo de Crédito Económico y Financiero que hizo Nicaragua y que resultó en un impasse en las negociaciones, y los resultados del acuerdo en comparación con lo propuesto en el CAFTA-DR. Todos son aspectos fundamentales para establecer los impactos de este acuerdo en el espacio de políticas y para develar las dinámicas político-económicas que atraviesan las relaciones Estado-Sociedad en Nicaragua.

### Una negociación en ocho rondas

El Acuerdo de Asociación con la Unión Europea se negoció en ocho rondas. El proceso, de tres años, culminó el 19 de mayo de 2010 en Madrid, España.

La Unión Europea y Centroamérica iniciaron negociaciones en octubre de 2007 con el objetivo de alcanzar un Acuerdo de Asociación entre ambas regiones. Como en otras regiones con las que la UE sostiene negociaciones, el acuerdo se estructuró en base a tres pilares: el diálogo político, la cooperación, y el comercio (ALOP – Iniciativa CID: 2010). Analizaremos principalmente el pilar comercial.

De acuerdo a la UE, los acuerdos de asociación buscan promover un modelo de desarrollo sostenible basado en el fortalecimiento de la estabilidad social, política y económica, en la creación de condiciones para la reducción de la pobreza y la búsqueda de un balance efectivo entre las esferas económicas, sociales y ambientales, en la promoción de los derechos humanos, la democracia y la gobernabilidad, así como en la profundización de los lazos entre la Unión Europea y los países y/o regiones con los que decide entablar negociaciones (Comisión Europea 2006).

Si bien la UE sostiene que estos acuerdos tienen un enfoque más pro desarrollo que los propuestos por otros países, como los Estados Unidos, el proceso de negociación del Acuerdo de Asociación estuvo marcado por una serie de asimetrías y desigualdades estructurales entre ambas regiones<sup>3</sup>. En ese sentido, el idioma oficial (inglés) y el lenguaje técnico en el que se condujeron las negociaciones representaron una

3 "...con el Acuerdo de Asociación se dio lo mismo que con el CAFTA: cinco países pequeños obligados a negociar como región la Unión Europea, un conjunto de países que tienen una capacidad económica, una capacidad política y una capacidad de negociación mucho mayores que la de nuestros países, que llevamos décadas de estar buscando la integración sin mayores resultados (Cáceres 2009:19).

4 "...la negociación fue un proceso muy complejo. Un primer problema fue que todo estaba en inglés y tocaba estar traduciendo. Además el lenguaje era sumamente técnico" (Castillo 2010:16).

### El comercio entre Centroamérica y la Unión Europea

Las exportaciones de Centroamérica hacia la UE representan apenas un 0.17% de las importaciones totales de la UE. Las exportaciones de la UE hacia Centroamérica son un 0.4% del total de sus exportaciones. Sin embargo, la UE es el tercer socio comercial de Centroamérica recibiendo el 13.8% de las exportaciones totales de la región y es el origen de un 9.1% de las importaciones de Centroamérica (ALOP – Iniciativa CID 2010:21).

Las inversiones europeas en Centroamérica han aumentado de un 2% de la inversión total recibida a fines de los años 90 a más del 10% en 2004 (Ibid). Costa Rica es el mayor receptor de inversión europea. Le siguen Nicaragua, Honduras y El Salvador.

En Nicaragua, el 40% de la inversión extranjera directa provino de Europa, mientras que en los demás países de Centroamérica predomina el capital estadounidense. Los flujos de capital desde la UE han estado dirigidos principalmente hacia los procesos de privatización, especialmente en el sector servicios, destacando finanzas, construcción, turismo, energía, agua, transporte y comunicaciones (Ibid:22).

barrera de entrada a las negociaciones para una serie de actores sociales<sup>4</sup>.

Asimismo, a diferencia de lo ocurrido en Centroamérica, los negociadores europeos recibieron un mandato de negociación del Parlamento Europeo, que establecía "... qué quería la UE de un acuerdo como éste, qué sería lo mínimo que los negociadores podrían aceptar y qué estaría la UE dispuesta a dar<sup>5</sup>." Centroamérica no sólo no contaba con un mandato de negociación, sino que desconocía el mandato de la UE, lo que también reflejó las profundas asimetrías de estas negociaciones<sup>6</sup>.

Este hecho se añadió a las históricas divisiones que prevalecen dentro la región centroamericana y condujo a que cada país defendiera lo que consideraba de interés puramente nacional. Esto explica algunas de las fracturas experimentadas en el bloque centroamericano durante el proceso de negociación<sup>7</sup> y también los resultados del acuerdo.

5 Entrevista Toni Sandell, ex-Representante de Kepa Finlandia, 15 de marzo 2011.

6 "...en la tercera ronda de negociación Centroamérica pidió una pausa para estudiar el mandato europeo. Y es que las bases del propio acuerdo ya eran desiguales puesto que Centroamérica no contó con suficiente tiempo para acordar su posición en comparación con los europeos que durante dos años discutieron su mandato" (Ibid).

7 "...ya en la primera ronda de negociación los países centroamericanos empiezan a pelear entre ellos y Costa Rica, por ejemplo, expresa que ellos quieren priorizar su piña y su banano mientras que Nicaragua prefiere centrarse en la carne y los productos agrícolas" (Cáceres 2009:23).



## El Acuerdo de Asociación con la UE: pieza clave de una estrategia global

El Acuerdo de Asociación se enmarca en una estrategia global de competitividad cuyo objetivo es, entre otras cosas, asegurar el status quo de las empresas europeas y posicionarlas en base a nuevas “ventajas comparativas” en la economía del futuro, especialmente en el marco del surgimiento de nuevos competidores como India, China y Brasil.

La retórica de la Unión Europea sobre los acuerdos de asociación que actualmente negocia en distintas regiones del mundo tiene un discurso mucho más pro desarrollo que los tratados de libre comercio propuestos por Estados Unidos. Sin embargo, en la práctica, ambos tipos de acuerdos apuntan a un mismo objetivo: profundizar los compromisos de los países en desarrollo en materia de propiedad intelectual, servicios e inversión, entre otros, a cambio de un mayor acceso al mercado europeo y estadounidense.

En el documento de la UE “Europa Global: Compitiendo en el Mundo” se establece claramente que para Europa el conocimiento, la innovación, la propiedad intelectual y los servicios son herramientas clave para asegurar su competitividad en la economía mundial. En este sentido, “la política comercial y la estrategia de competitividad [...] deben fomentar mayor apertura comercial y reglas más fuertes en áreas de importancia económica para Europa, como la inversión, los servicios, la propiedad intelectual, las compras públicas y la competencia” (European Commission 2006:8). Todos estos sectores fueron beneficiados en el Acuerdo de Asociación con Centroamérica.

A través de estos acuerdos regionales, Europa persigue también una armonización regulatoria en temas sensibles políticamente para las negociaciones comerciales multilaterales. Por esto, entre otras razones, se encuentran estancadas las negociaciones en la “Ronda de Doha para el Desarrollo” de la Organización Mundial del Comercio. Los temas sensibles incluye mayor apertura y compromisos en servicios, inversión, compras públicas, así como el reconocimiento de indicaciones geográficas para un sinnúmero de productos agrícolas europeos, en el capítulo de propiedad intelectual.

La estrategia es que los acuerdos tengan un efecto dominó en las negociaciones de Doha, de modo que la armonización de las legislaciones que han causado un impasse en las negociaciones multilaterales puedan “hacer más fáciles las negociaciones en la OMC.”<sup>8</sup> De darse, esto debilitaría las coaliciones de países en desarrollo que en este momento han trabajado de manera conjunta para impedir una profundización de los compromisos de liberalización en la OMC.

El trato especial y diferenciado<sup>9</sup>, exclusivo para países en desarrollo, que es uno de los fundamentos principales del sistema multilateral de comercio, no se materializó en el Acuerdo de Asociación con la UE<sup>10</sup>. Al contrario, en el texto prevalece una suerte de reciprocidad, en la cual la UE protegió -a través de cuotas que crecen exponencialmente en el tiempo-el comercio de ciertos productos que considera "sensibles" y que coinciden con los que la región exporta: lácteos, carne y azúcar, entre otros. Como resultado, el arancel de muchos de estos productos no se reducirá.

Es importante señalar también que en las negociaciones de Doha en la Organización Mundial del Comercio (OMC), la propuesta de incluir posibles "productos sensibles" por parte de la UE no ha sido bien vista por los países en desarrollo y es una de las razones por la cual la actual "Ronda para el Desarrollo" se encuentra estancada en la OMC (ICTSD 2007).

### **Actores no estatales en las negociaciones**

Los actores más beligerantes y los que más se beneficiaron del Acuerdo de Asociación con la UE fueron, entre otros, el sector azucarero (Comisión Nacional de Productores de Azúcar), los cuatro mataderos industriales y exportadores de carne (Matadero San Martín, entre otros), la Asociación Nicaragüense de la Industria Textil y Confección (ANITEC), la Cámara Nicaragüense del Sector Lácteo (CANISLAC) y los productores de arroz (Agricorp), entre otros.

Tanto el sector privado como las ONGs y los movimientos sociales tuvieron la posibilidad de participar formalmente en la negociación desde "el cuarto de al lado." Al igual que en las negociaciones del CAFTA-DR, consistió en un espacio contiguo al cuarto donde se desarrollaban las negociaciones. Sinforiano Cáceres, Presidente de la Federación Nacional de Cooperativas Agrícolas y Agroindustriales (FENACOO), estima que la falta de un mandato de negociación centroamericano sesgó todo el proceso en beneficio de los intereses de los grandes grupos económicos<sup>11</sup>.

Antes de entrar en mayor detalle sobre la influencia que ejercieron tanto las asociaciones del sector privado como las agrupaciones de la sociedad civil (ONGs y movimientos sociales) en este proceso es fundamental entender quiénes son y de dónde provienen en términos históricos a fin de analizar con mayor profundidad las dinámicas político-económicas que permearon las negociaciones y sus resultados.

9 Se refiere a períodos más prolongados para la aplicación de acuerdos y compromisos, disposiciones que salvaguarden los intereses comerciales de los países en desarrollo, medidas para aumentar las oportunidades comerciales de los países en desarrollo, entre otros.

10 "...el tema de las asimetrías que es fundamental no se materializó, el trato especial y diferenciado no se concretó, la no reciprocidad a favor de los intereses comerciales de los países pequeños, según establece la OMC, tampoco se plasmó. En ambos procesos ha predominado la imposición. En el balance que nosotros hacemos vemos que el CAFTA es un OMC plus: lo acordado en la OMC y algo más. Y ahora decimos que Europa consiguió un CAFTA plus porque aunque los términos de las negociaciones son similares los europeos están logrando de Centroamérica algo más de lo que consiguieron los norteamericanos, no tanto en materia comercial, sino en inversiones, en servicios y en propiedad intelectual, que son los fuertes de la presencia del capital europeo en la región. Querían conseguir más de lo que logran en el mundo multilateral de la OMC y querían conseguirlo en menos tiempo, con más presión y más ventajas que las que establece el ritmo más prolongado y complejo de la OMC" (Cáceres 2009:22).

11 "...los negociadores de los gobiernos centroamericanos no tenían conciencia de límites y han negociado al gusto y antojo de los grupos económicos. Aceptar una negociación en términos desiguales, no procurar que se nos tratara de forma diferenciada por ser países pequeños, de economías frágiles y dependientes del sector agropecuario, fue y ha seguido siendo un error estratégico que nos va a costar muy caro" (2009:23).



### ***El sector privado nicaragüense***

El sector privado es un actor central y heterogéneo en la formulación de la política económica y comercial nicaragüense. Su ramificación más poderosa cuenta con una organización bastante efectiva, con la que ha fortalecido y expandido su rol. La privatización de las industrias nacionales, la desregulación del capital de inversión y el crecimiento de un modelo orientado a la exportación en el contexto de las reformas neoliberales aplicadas en Nicaragua durante la década de los años 90 fueron fundamentales para incrementar la preeminencia que actualmente tiene el sector privado en la economía y las políticas públicas.

En la década de los años 70 tres grupos económicos importantes dominaban la esfera políticas y la económica en Nicaragua: el Grupo BANIC, el Grupo de América y el Grupo Somoza. Estos tres grupos eran dueños de una serie de empresas vinculadas, entre otros, a las finanzas, la vivienda, las actividades agroindustriales (café, azúcar, carne, fertilizantes), la importación de maquinaria, vehículos (Mayorga 2007). Mantenían fuertes lazos con el régimen dictatorial de Anastasio Somoza Debayle y apoyaban las campañas políticas del Partido Liberal de Somoza<sup>12</sup>.

Para 1978 los conflictos entre la élite económica nicaragüense y el régimen somocista se volvieron más palpables<sup>13</sup>. Cuando los Sandinistas llegaron al poder en 1979, la inclinación popular del nuevo régimen generó animosidad entre la élite económica nicaragüense<sup>14</sup>. La participación del Estado en la economía creció rápidamente<sup>15</sup>. Desposeídos de sus fuentes principales de poder económico, actores como el Grupo BANIC desaparecieron. Otros, como el Banco de América, trasladaron sus operaciones al extranjero. El Grupo BANIC daría origen a otros grupos económicos que se fortalecerían a partir de 1990.

En la década de los años 80 la mayoría de los grandes grupos económicos que surgieron durante la dictadura somocista habían desaparecido, con la excepción de algunas empresas como la Nicaraguan Sugar Estates Limited, dueña del ingenio azucarero San Antonio, la Compañía Licorera de Nicaragua y otras, pertenecientes a la poderosa familia Pellas. En aquellos años el Consejo Superior de la Empresa Privada (COSEP), una asociación que aglutina a la mayor parte de los grupos económicos, que en la década de los 70 había tenido un rol económico y político clave, se encontraba debilitado, manteniendo una fuerte oposición pública en contra de la Revolución Sandinista (Mayorga 2007).

12 Eduardo Montealegre Callejas, líder del BANIC, y Ernesto Fernández Hollman, líder del Banco de América, dirigieron campañas de levantamiento de fondos en apoyo a la candidatura de Anastasio Somoza Debayle en 1967 y 1974 (Mayorga 2007:39).

13 La alianza se deterioró cuando los Somoza usaron el sistema exclusivamente para su enriquecimiento personal, el cual pasó de U\$50 millones en 1950 a más de U\$500 millones en 1979 (Sánchez-Ancochea 2007:23).

14 Los Sandinistas condujeron una serie de reformas a la tenencia de tierras y confiscaron propiedades que pertenecía a miembros del régimen somocista (Sholk 1984). Para 1988, la tierra en manos de grandes empresas pasó a un 6 por ciento mientras que el 40 por ciento de éstas eran ocupadas por pequeñas y medianas empresas. (Mayorga 2007:43).

15 El estado tenía el 20 por ciento de la producción agrícola, 25 por ciento de la manufactura, 70 por ciento de la construcción, 30 por ciento del comercio y 100 por ciento de los servicios financieros (Mayorga 2007:42).

Las reformas neoliberales emprendidas en los años 90<sup>16</sup> restituyeron su poder estructural a los grupos económicos al cambiar las reglas del juego que la Revolución Sandinista había establecido. Las concesiones monopólicas en energía y telecomunicaciones fueron trasladadas al sector privado en detrimento de los trabajadores<sup>17</sup>.

Adicionalmente, el gobierno repartió entre la élite económica licencias para el establecimiento de bancos privados, compañías de seguros y para el desarrollo de la banca de inversión. En 1991 emergieron los bancos que representan hoy el 92% de las acciones del sistema financiero nacional (Mayorga 2007:70): Banco de América Central (BAC), Banco de la Producción (BANPRO), Banco de Finanzas (BDF) y Banco de Crédito Centroamericano (BANCENTRO).

Estas reformas representaron un “quiebre” con el modelo agroexportador tradicional y dieron paso al surgimiento de un Nuevo Modelo Económico, que implicó una restructuración de la economía, que pasó de priorizar el mercado interno a priorizar la apertura económica. La ruptura entre un modelo económico y otro, tanto en Nicaragua como en Centroamérica, ubicó a la región en sectores y modos de producción en circuitos globales de acumulación como el turismo, los mercados financieros y la maquila, profundizando así la transnacionalización de las economías centroamericanas (Robles 2011, Robinson 2003).

El poder de los grupos económicos nicaragüenses no se consolidó sino hasta la llegada de la liberalización irrestricta de los mercados financieros, que facilitaron la concentración del capital y dejaron el poder económico en sus manos. Con la liberalización comercial, estos actores consolidaron su presencia a nivel nacional y regional, no sólo en el área financiera, también en la comercial, en la de servicios y en la agroindustria.

Como sus colegas en el resto de la región, los grupos económicos nicaragüenses han expandido sus negocios e inversiones más allá de sus fronteras. La regionalización de grupos económicos como el Grupo Pellas, el Grupo Gutiérrez y el Grupo Poma, entre otros, ha sido propulsada por una serie de inversiones directas y de co-inversiones y por la compra de empresas a competidores en proyectos habitacionales, centros comerciales y centros de negocios, entre otros (Segovia 2005).

El vínculo entre los grupos económicos centroamericanos regionalizados y el capital transnacional es cada vez más relevante. La inversión extranjera directa ha aumentado desde 1990, especialmente en el sector servicios, incluyendo la energía, las telecomunicaciones y las maquilas. En el caso de Nicaragua, la inversión extranjera directa en el sector terciario pasó de \$20.3 millones de dólares en 1991 a \$207 millones en 2000 (UNCTAD 2007).

16 El gobierno liberalizó, entre otras cosas, el mercado cambiario, el sistema de precios y privatizó una serie de empresas que había sido nacionalizadas durante la Revolución Sandinista (Dijkstra y Grigsby 2010).

17 En 1995, durante la privatización de Enitel, la empresa estatal de telefonía pública, el 11 por ciento de las acciones correspondía a los trabajadores y el 49 por ciento al estado. Sin embargo, en el 2002, estas acciones fueron vendidas a inversionistas extranjeros (Mayorga 2007).

### La inversión extranjera directa en 2010 y 2011

En el 2010 la inversión extranjera directa creció 16% más que en 2009, al pasar de US\$5,057 millones a US\$5,847 millones. Panamá y Costa Rica fueron los principales receptores, al recibir en 2011 US\$2,363 millones y US\$1,412 millones respectivamente. En términos porcentuales, Panamá recibió 33% más de inversión extranjera directa en comparación con 2009 (CEPAL 2011).

Costa Rica captó un 7% adicional. Honduras atrajo US\$798 millones, un 52% mayor al monto de 2009 y Guatemala US\$678 millones, lo que representó un crecimiento de un 18%. Nicaragua recibió US\$508 millones de inversión extranjera directa en 2010, un 17% de incremento respecto a 2009 (Ibid). Aunque no es posible detectar tendencias de largo plazo a partir de datos de años puntuales, estas cifras nos permiten ver la importancia que en las economías de la región ha jugado en años recientes la inversión extranjera.

Un sinnúmero de empresas nacionales centroamericanas han sido compradas por empresas transnacionales. En el caso de la producción avícola de Nicaragua, la multinacional Cargill, especializada en la producción y comercialización de alimentos, compró en 2000 las empresas nicaragüenses Tip Top Industrial y Mebasa, especializadas en producir alimentos. En 2006 Cargill adquirió la empresa nicaragüense de embutidos Cainsa (Diariodefusiones 2011). En ese momento Cargill dominaba ya el 37% del mercado nicaragüense, mientras que su competidor, Pipasa, una empresa de capital costarricense representaba el 24%. En 2011 Cargill anunció la compra de Pipasa (Moncada 2011).

El poderoso Grupo Pellas que en 2005 había vendido ya el 50% de las acciones del Banco de América Central-Credomatic a la transnacional estadounidense General Electric Capital (Segovia 2005: 74), vendió en julio de 2010 el resto de sus acciones al Grupo Aval, el conglomerado financiero más grande de Colombia. General Electric Capital también vendió sus acciones a ese grupo en una transacción valorada en US\$1,920 millones (Revista Summa 2010).

La multinacional de origen suizo Nestlé compró las marcas Café Presto y Musún, de la empresa nicaragüense Café Soluble, entrando así en una fuerte competencia en la región. Horacio García, Gerente de Mercadeo y Exportación de Café Soluble, confirmó que con la marca Presto, Nestlé tendrá el 95% del mercado de café instantáneo en Nicaragua (Álvarez 2006).

Los principales actores del sector privado nicaragüense son actualmente la Asociación Nicaragüense de la Industria Textil y Confección (ANITEC) -compuesta por empresas transnacionales de capital estadounidense, taiwanés y de Corea del Sur- y la Comisión Nacional de Productores de Azúcar (CNPA), compuesta por cuatro empresas, dos de ellas pertenecientes al poderoso grupo económico Pellas y las otras dos al Grupo Pantaleón de Guatemala.

Entre los grandes están también el Matadero San Martín, el más grande de Nicaragua, y la Cámara Nicaragüense del Sector Lácteo (CANISLAC), que agrupa tanto a grandes empresas como Centrolac, Eskimo y a la transnacional Parmalat, como a pequeños y medianos productores de lácteos. Todos estos actores han jugado un rol preponderante en la negociación de los tratados de libre comercio, también en la implementación del ALBA.

Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) son motores claves de la economía nicaragüense. Las PYMES emplean a una importante cantidad de la población económicamente activa del país: el 81.8% de las personas con empleo en Nicaragua trabajan en microempresas<sup>18</sup> (66.%) y en pequeñas empresas (15.7%) (Fonseca y Meléndez 2006).

Sin embargo, muchas de estas pequeñas y medianas empresas enfrentan un sinnúmero de desafíos que obstaculizan su desarrollo. Entre otros, les faltan instrumentos financieros y políticas de fomento efectivas de parte del Estado, tienen poco acceso a tecnología de bajo costo para llevar a cabo procesos de innovación y producción más eficientes, tienen poca capacidad para alcanzar economías de escala. A pesar de estos obstáculos, algunas PYMES y cooperativas han logrado posicionarse en distintos ámbitos comerciales de manera exitosa<sup>19</sup>.

A diferencia de los grupos económicos, la mayoría de las PYMES no cuentan con asociaciones y grupos de cabildeo ante el Estado. En el marco de las negociaciones comerciales, sus intereses de estos actores han sido representados en la mayoría de los casos por ONGs y por algunos movimientos sociales.

En las negociaciones del Acuerdo de Asociación con la UE estas diferencias dentro del sector privado nicaragüense quedaron plasmadas en el desigual nivel de influencia que unos y otros ejercieron en el acuerdo. Para Mario Amador, Presidente de la Comisión Nacional de Productores de Azúcar, la relación entre el sector privado y los negociadores en el marco del AdA fue muy fluida: "Platicábamos en todo momento"<sup>20</sup>. Raúl Barrios, Director General del Matadero San Martín, señala que si bien hubo momentos en que surgían diferencias entre el sector privado y los negociadores, la coordinación fue siempre muy fácil: "Hubo mucha receptividad por parte del gobierno y al final todos salimos satisfechos"<sup>21</sup>.

18 Son aquellas empresas que emplean de una a cinco personas mientras que se consideran pequeñas empresas a las que emplean de seis a veinte personas (Fonseca y Meléndez 2006).

19 Algunas de estas empresas son: Tricotextil y Oscaritos – ambas dedicadas a la confección de prendas de vestir –, la Cooperativa de Mujeres Nueva Vida – la cual exporta ropa orgánica a diferentes países y está en proceso de convertirse en la primera empresa en el mundo, bajo el régimen de zona franca, que es propiedad de sus trabajadoras –, y Cecocafen –una cooperativa que produce y exporta café orgánico bajo el modelo de comercio justo con amplios impactos sociales, económicos y ambientales –, entre otras (Urrutia 2005).

20 Entrevista con Mario Amador, Presidente de la Comisión Nacional de Productores de Azúcar (CNPA), 12 de febrero 2011.

21 Entrevista con Raúl Barrios, Director General del Matadero San Martín, 18 de febrero 2011.

La coordinación con el Estado que las asociaciones del sector privado califican de "fluida," es para otros actores una evidencia de que la negociación estuvo más bien capturada por intereses económicos de grupos<sup>22</sup> particulares a nivel nacional. Para muchas PYMES la participación efectiva en las negociaciones de sus asociaciones se vio profundamente limitada porque no contaban con los recursos financieros necesarios para participar en las rondas de negociación que se celebraban en distintos países y/o para pagar a consultores nacionales o internacionales que los asesoraran. Los limitaba también el conocimiento técnico requerido para plasmar sus intereses en los textos de la negociación. El resultado fue que el sector privado ejerció mayor influencia en las negociaciones del acuerdo que la sociedad civil.

### **La sociedad civil nicaragüense**

La sociedad civil nicaragüense es un actor altamente diversificado, desagregado y fragmentado. Las políticas neoliberales implementadas a partir de los años 90 la debilitaron y dividieron. El surgimiento y la creciente importancia de los donantes internacionales y de las agencias de desarrollo, el desmantelamiento de las instituciones del Estado y la desilusión de muchos miembros del Frente Sandinista de Liberación Nacional (FSLN) con la clase dirigente han sido en gran medida factores importantes detrás de la creciente "oenegización"<sup>23</sup> de la sociedad civil nicaragüense.

La Revolución Sandinista (1979-1990) marcó el surgimiento de numerosas organizaciones de masa: la Asociación de Trabajadores del Campo (ATC), la Unión Nacional de Agricultores y Ganaderos (UNAG), la Central Sandinista de Trabajadores (CST), la Asociación de Mujeres Nicaragüenses Luisa Amanda Espinoza (AMNLAE), los Comités de Defensa Sandinista, etc.

Estas organizaciones tuvieron escasa autonomía en relación a las directrices oficiales del FSLN.<sup>24</sup> Funcionaban en un esquema vertical en el que la autoridad y la toma de decisiones estaban en manos del liderazgo del partido y no en las de sus miembros (Montenegro 2002; Grigsby 2005). Durante la década de los años 80 las organizaciones de masa fueron las máximas exponentes de la sociedad civil nicaragüense. Después de las reformas neoliberales desaparecieron o quedaron profundamente debilitadas y fragmentadas.

La composición de la sociedad civil empezó a cambiar a partir de los años 90. Las ONGs surgieron en el marco de la contracción del Estado y el fortalecimiento del discurso "pro desarrollo" de las agencias internacionales de ayuda al desarrollo (Utting 2006). Las ONGs se convirtieron en importantes espacios profesionales para empleados públicos sandinistas que habían perdido su empleo en 1990 y querían continuar involucrados en actividades altruistas, así como por aquellos que en el contexto de

22 "...lo que hubo en CAFTA y lo que ha habido en el Acuerdo de Asociación son sentimientos e intereses de grupo: el grupo del azúcar, el grupo del café, el grupo de los rones, el grupo del etanol. Negociaron antes en el CAFTA y negocian ahora en el AdA los grupos económicos, no la región centroamericana." (Cáceres 2009:22).

23 Se refiere al reemplazo del activismo por la profesionalización de tareas en torno al cambio social a cargo de ONGs (Montenegro 2002).

24 Después de la derrota electoral del Frente Sandinista de Liberación Nacional (FSLN) en 1990, las organizaciones sandinistas de masa tuvieron que repensar sus roles en relación al nuevo gobierno y FSLN. Como resultado, estas reafirmaron sus identidades y relativa autonomía del FSLN. Condujeron elecciones internas por primera vez y elaboraron agendas de movilización en base a las demandas e intereses de sus miembros (Borchgrevink 2006:20). Actualmente, estas organizaciones se han acercado al FSLN, ahora en el gobierno, creando así importantes divisiones dentro de la sociedad civil nicaragüense



la división del FSLN que dio origen al Movimiento Renovador Sandinista (MRS), querían distanciarse del partido, pero continuar teniendo presencia en los procesos políticos nacionales. A medida que las organizaciones de masa y los movimientos sociales se debilitaban, las ONGs fueron ganando rápidamente nuevos espacios en el escenario político y organizacional.

A lo largo de estos años han surgido nuevos movimientos sociales. Algunos, junto a ONGs y a antiguos movimientos sociales, han tenido un papel clave tanto en la participación en las negociaciones comerciales como en las protestas en contra de esas negociaciones. Algunos de esos actores son la Iniciativa de Comercio, Integración y Desarrollo (Iniciativa CID),<sup>25</sup> el Foro de Mujeres para la Integración Centroamericana, el Movimiento María Elena Cuadra, el Movimiento Anti-CAFTA,<sup>26</sup> el Movimiento Social Nicaragüense Otro Mundo es Posible y la Coordinadora Civil, una red que incluye a unas 600 organizaciones sociales.

En general, la participación e influencia de estos actores en los acuerdos comerciales se ha visto limitada si la comparamos con las de los grupos económicos por falta de recursos económicos y de conocimiento técnico, y también por las divisiones internas que han dispersado y fragmentado los esfuerzos de la sociedad civil nicaragüense.

Miembros de la Iniciativa CID consideran que su participación en el Acuerdo de Asociación con la UE estuvo sujeta a la voluntad y discrecionalidad de los negociadores (Cáceres 2009). Según Cáceres: "Fue aún más difícil que en el CAFTA porque hubo menos información" (Ibid:18). Aunque la Iniciativa CID presentó un sinnúmero de propuestas de posiciones y de textos, el poder de la UE en la negociación fue delimitando su radio de influencia y el de este tipo de actores.<sup>27</sup>

Al igual que en CAFTA-DR, la sociedad civil nicaragüense se dividió ante el AdA. El grupo conformado por la Iniciativa CID junto a otras organizaciones y movimientos sociales miembros del Grupo Consultivo del Sistema de Integración Centroamericana, acompañó las negociaciones con el fin de incidir de manera directa en las propuestas y textos de la negociación (ALOP – Iniciativa CID 2010). Pero otras organizaciones y movimientos sociales, agrupados en la Coordinadora Civil, y otros grupos como el Movimiento Otro Mundo es Posible, se opusieron públicamente a las negociaciones argumentando que era una negociación "de burro amarrado con tigre suelto" (Baca 2010; Navas 2010).

25 En Nicaragua, la Iniciativa CID está conformada por ONGs, cooperativas, y antiguos movimientos sociales como: la Federación Nacional de Cooperativas Agrícolas y Agroindustriales (FENACOOOP); UNAG; el Centro Humboldt, una ONG ambientalista; y la Central Sandinista de Trabajadores – José Benito Escobar.

26 El movimiento Anti-CAFTA estaba conformado por una serie de movimientos sociales que agrupan a trabajadores del campo, mujeres, entre otros. A inicios de la negociación de CAFTA-DR, el movimiento Anti-CAFTA había organizado una serie de protestas y campañas públicas en contra del acuerdo que influyeron directamente para fomentar un rechazo de CAFTA-DR por parte de la opinión pública. Sin embargo, su influencia fue dismantelada gracias a una estrategia de comunicación muy efectiva por parte del Gobierno del Presidente Bolaños y financiada por la agencia de cooperación estadounidense USAID (Carrión 2009:35).

27 "...cuando la UE fue acentuando su presión sobre los negociadores centroamericanos la información se fue reduciendo. Y las consultas que hacían con nosotros eran cada vez más formales y menos reales" (Ibid).

### ***El sistema general de preferencias de la UE: una vía directa hacia el Acuerdo de Asociación***

Centroamérica contaba ya con un acceso preferencial al mercado de la Unión Europea a través de la liberalización unilateral que provee el mecanismo de la UE denominado Sistema General de Preferencias (SGP), al que tienen acceso varios países en desarrollo de África, el Caribe, América Latina y algunas islas del Pacífico.

El SGP permite el acceso total o parcial al mercado europeo a exportaciones procedentes de esos países. El objetivo es aumentar el acceso a ese mercado por vía preferencial para incrementar sus ingresos. Se trata de un esquema unilateral y, por lo tanto, el país que lo otorga no recibe un trato arancelario preferencial recíproco.

Los criterios para otorgar o suspender estas preferencias queda a discreción del país que las otorga, en este caso la Unión Europea. El SGP con el que Centroamérica accedía al mercado europeo era, por esto, un mecanismo comercial políticamente inestable (Roque y Sandino 2007).

Por el SGP Nicaragua tenía libre acceso para exportar, entre otros productos, papas, miel, cebollas, café tostado e instantáneo, cigarros, puros, hamacas, zapatos, muebles de madera y otras hortalizas (BCN 2010:21). Pero bajo este esquema Centroamérica no lograba exportar productos en los que es más competitiva a nivel internacional: carne, azúcar, lácteos y textiles. Al entrar en el mercado de la UE fuera de este mecanismo todos estos productos debían pagar aranceles de hasta 100 y 300%.

La unilateralidad de un esquema como el SGP convierte en impredecible esta vía de acceso comercial. Por esto, era importante, tanto para los gobiernos como para el sector privado exportador, que las preferencias fuesen legalmente vinculantes. De acuerdo a Toni Sandell, ex-representante de Kepa Finlandia, Centroamérica logró en el Acuerdo de Asociación consolidar el acceso del SGP, de modo que las preferencias unilaterales son ahora permanentes dado que se encuentran incluidas en el marco de un acuerdo legal.<sup>28</sup>

El "temor a quedarse fuera" de acuerdos comerciales regionales ejerce una fuerte presión en las economías pequeñas y vulnerables como las centroamericanas, lo que las empuja a negociar acuerdos como el AdA con la Unión Europea (Shadlen y Manger 2011). Este temor parece tener fundamentos. A propósito de la salida de Nicaragua en la Ronda 7 de las negociaciones, la Consejera en Asuntos Políticos y Comerciales de la Delegación de la UE para Centroamérica y Panamá en Managua, Klara Kanska, señala: "A Nicaragua no le convenía crear esa ruptura, porque podía perder incluso más. Los demás países habrían firmado y Nicaragua se habría quedado fuera. Creo que eso al final ayudó a tener un acuerdo porque los demás países siempre miraban que si ellos no firmaban, otros iban a firmar y a beneficiarse con el acceso a mercado."<sup>29</sup>

Las autoridades nicaragüenses mantuvieron un discurso ambiguo y contradictorio<sup>30</sup> en las negociaciones del acuerdo, muy afín con las posiciones del Consejo Superior

28 Entrevista Toni Sandell, ex-Representante de Kepa Finlandia.

29 Entrevista Klara Kanska, Consejera de Asuntos Políticos y Comerciales, UE.

30 "En nuestro país también en ese tema, todo se manejó con un doble discurso. Por un lado, el Presidente Daniel Ortega decía que el acuerdo y los europeos eran imperialistas y colonialistas, y por otro lado, los negociadores nicaragüenses tenían indicaciones claras de avanzar en la negociación, incluso a la par de personeros del actual gobierno hondureño, al que nuestro gobierno dice no aceptar por razones del golpe de Estado" (Castillo 2010:12).



de la Empresa Privada (COSEP), que reúne al sector privado más poderoso, lo que evidencia las posiciones *sui generis* de un gobierno que es parte del ALBA, un acuerdo que plantea una contrapuesta a la integración regional que promueven tanto el CAFTA-DR como el AdA.

Al final de las negociaciones, el COSEP catalogó de “histórica” la firma del AdA (Confidencial 2010), mientras que el vicescanciller de la república y jefe del equipo negociador de Nicaragua, Manuel Coronel Kautz aseguró que representaba la única opción viable para el país puesto que el socialismo del siglo XXI no acaba de concretarse.<sup>31</sup>

El canje político-económico de las negociaciones quedó claramente plasmado en las negociaciones sobre agricultura y sobre propiedad intelectual.

### **Negociaciones en agricultura**

Al igual que en el CAFTA-DR, los países centroamericanos negociaron un mayor acceso al mercado europeo a cambio de compromisos en otras áreas de interés estratégico para la UE como la de la propiedad intelectual. En el futuro este canje tendrá importantes impactos en el espacio de políticas y en el desarrollo inclusivo del país.

Mario Amador, Presidente de la CNPA, se considera “satisfecho” con las negociaciones en el azúcar, aunque señala que la cuota finalmente obtenida es bastante pequeña y no responde a la demanda insatisfecha de azúcar que tiene Europa.<sup>32</sup> Al inicio de las negociaciones, la CNPA demandó libre acceso al azúcar centroamericana en la UE y ofreció a cambio libre acceso al azúcar europea. Pero los negociadores europeos rechazaron la propuesta y propusieron una cuota de 30 mil toneladas anuales.

Al gremio azucarero centroamericano esa cantidad le pareció insuficiente e hicieron la contrapuesta de que la cuota fuera de 1 millón 80 mil toneladas. De acuerdo a Amador, estudios de consultores internacionales contratados por la CNPA identificaron que este monto equivalía exactamente a la actual demanda insatisfecha que Europa tiene de azúcar.<sup>33</sup>

Los centroamericanos argumentaron también que, dado que el precio referencial de compra de azúcar a las antiguas colonias europeas en África, el Caribe y el Pacífico (ACP) es de US\$18 y el precio internacional del azúcar se encontraba entre US\$10 y US\$13, comprar azúcar de esos países sería inviable para Europa.<sup>34</sup> En respuesta, Europa hizo una contraoferta de 50 mil toneladas, que se convirtió en el “piso” de esa negociación: “A partir de ahí fuimos negociando hasta que conseguimos lo que quedó al final, que es una cantidad relativamente pequeña.”<sup>35</sup>

31 “...la verdad es que no hay alternativa para el capitalismo... El socialismo del siglo XXI, en el que trabaja un grupo de gente sabia, no termina de ser un planteamiento, ni siquiera teórico” (Baca 2010).

32 Entrevista Mario Amador, Presidente de la CNPA.

33 Ibid.

34 Ibid.

35 Ibid.

De acuerdo a los negociadores europeos, el mercado de azúcar de la UE no podía ofrecer el nivel de apertura que ofrecieron los estadounidenses en el CAFTA-DR: "En Europa tenemos un sector azucarero fuerte y también colonias que producen azúcar de caña. La producción nacional y los socios tradicionales que ya estaban exportando y los países de África podían ser perjudicados por una apertura completa."<sup>36</sup>

Aunque las negociaciones se realizaron entre una y otra región, según Amador los negociadores europeos apuntaron a dividir el bloque centroamericano.<sup>37</sup> Otro elemento que debilitó la posición negociadora de Centroamérica fue que algunos miembros de los equipos negociadores fueron reemplazados durante el proceso de negociación, a excepción de los equipos de Nicaragua y Costa Rica."<sup>38</sup>

Al final, el sector azucarero centroamericano obtuvo una cuota regional de 150 mil toneladas anuales, con un crecimiento anual de 360 toneladas (MIFIC 2010). Si la cuota se dividiese entre los seis países de manera equitativa, a cada país le corresponderían 25 mil toneladas, un resultado significativamente bajo porque la capacidad productiva de Nicaragua en azúcar es de 300 mil toneladas anuales (Central America Data 2011). A pesar de esto, la CNPA se considera "ganadora" en el acuerdo, puesto que hasta ahora el azúcar no podía entrar al mercado europeo si no lo hacía en los términos del SGP.<sup>39</sup>

En el caso de la carne, el Matadero San Martín, junto a otros mataderos propusieron una cuota regional de 21 mil 700 toneladas anuales, un poco más del doble de lo que solamente Nicaragua obtuvo en el CAFTA-DR (Álvarez 2010). Se propuso que el mecanismo de distribución por país de esa cantidad total se definiera en la mesa de negociación.

De acuerdo a Raúl Barrios, Director General del Matadero San Martín, "los europeos se cerraron en que no, en que ellos sólo darían una asignación regional. Y al final quedó así, lo cual no está mal, siempre y cuando se pueda tener acceso con facilidad."<sup>40</sup> Una de las barreras no arancelarias a las que productos como la carne se enfrentan al entrar en el mercado de la UE, también al estadounidense, son las medidas sanitarias y fitosanitarias.

Una de estas medidas, la trazabilidad,<sup>41</sup> es particularmente costosa para países como los centroamericanos. También es difícil de implementar dado que el 80% del sector ganadero está compuesto por pequeños y medianos productores que no cuentan con los estándares de producción y calidad requeridos por los mercados internacionales.

36 Entrevista Klara Kanska, Consejera en Asuntos Políticos y Comerciales de la UE

37 "...los europeos fueron inteligentes y lograron separar los temas en base a los intereses específicos de cada país, el textil en Honduras y Nicaragua, la ganadería en Nicaragua, etc. Igual que en CAFTA-DR solo que este era un acuerdo regional entonces no podías quedarte aislado, porque nosotros ni siquiera teníamos la vocería." Entrevista, Mario Amador.

38 Según Amador, "en Honduras, El Salvador y Guatemala cambiaron el equipo negociador. Nicaragua se mantuvo con un mismo equipo negociador y eso le dio fuerza."

39 "...nosotros no podíamos exportar un grano de azúcar a Europa, ni un grano. El azúcar en Europa tiene para Nicaragua y Centroamérica un arancel 400 por ciento. La industria centroamericana junto a la colombiana son las industrias más eficientes del mundo en producción de azúcar. Pero, aunque seas muy eficiente no puedes exportar porque si te ponen un arancel tan alto no hay forma que entres entonces para nosotros era importante y por eso participamos fuertemente" (Ibid).

40 Entrevista Raúl Barrios, Director General del Matadero San Martín.

41 La trazabilidad es un conjunto de acciones, medidas y procedimientos técnicos que permite identificar y registrar cada producto desde su nacimiento hasta el final de la cadena de comercialización (<http://www.gestiontrazabilidad.com/index.php> consultada el 10 de febrero 2012).

Las exportaciones de carne si los logran porque son realizadas mayoritariamente por mataderos industriales.<sup>42</sup>

En estas negociaciones el sector carne obtuvo una cuota regional de 9 mil 500 toneladas, con un crecimiento anual de 475 toneladas (MIFIC 2010). Nicaragua obtuvo una cuota adicional de 500 toneladas. Sin embargo, de acuerdo a Onel Pérez, Presidente de la Cámara Nicaragüense de Plantas Exportables de Carne Bovina (Canicarne), la cuota recibida no se corresponde con la capacidad de consumo de carne que hay en la UE.<sup>43</sup>

Para Raúl Barrios el sector de la carne resultó "ganador": "Antes no podíamos exportar y ahora es posible, con un montón de restricciones, pero al menos existe la posibilidad."<sup>44</sup> La distribución de las cuotas por países es algo en que el gremio aún no está muy claro.<sup>45</sup>

En el caso de los lácteos, la negociación resultó también compleja. Los productos lácteos, altamente subsidiados en la Unión Europea, son considerados productos "sensibles" por la UE. Wilmer Fernández, Presidente de CANISLAC, estuvo presente en al menos cuatro rondas de negociación. La posición del sector fue defensiva al inicio y por eso se propuso la total exclusión del acuerdo de los productos lácteos. La UE rechazó esta propuesta y CANISLAC junto a sus contrapartes centroamericanas se vio obligada a negociar, a pesar de las asimetrías estructurales que existen entre ambas regiones.<sup>46</sup>

Según Fernández, el Ministro de Economía de Nicaragua, Orlando Solórzano, se acercó a CANISLAC para tratar de flexibilizar su posición.<sup>47</sup> Después de consensuar sus posiciones, las cámaras de lácteos centroamericanas se dispusieron a negociar internamente con Panamá a fin de presentar una posición regional ante la UE. De acuerdo a Fernández, Panamá decidió adherirse a la posición del resto de Centroamérica, que consistía en ofrecer una cuota de leche en polvo que no compitiera con la industria nacional de leche fluida y a cambio, solicitó apoyo en su propuesta de no abrir ninguna cuota a la leche evaporada, lo que pondría en riesgo su producción nacional.<sup>48</sup>

42 "...nosotros [los mataderos industriales] hemos trabajado mucho en adecuarnos a la norma europea, pero vos te encontrás con otras restricciones que no tiene que ver con la industria propiamente, con las fábricas, las plantas sino con la materia prima. Ahí es donde pueden haber ciertas dificultades de cumplimiento, por ejemplo, Nicaragua tiene que ajustarse a medidas sanitarias para cumplir con los requisitos de trazabilidad de la UE. Esto implica no solo de dónde viene el animal y adónde termina o dónde se empaca sino el tipo de alimentación que le das, el tipo de productos biodegradables que usas, entre otros" (Entrevista Raúl Barrios, Director General del Matadero San Martín).

43 "...esas 9.500 toneladas representan menos del 2 por ciento de las importaciones de carne de la UE, integrada por 27 países, con ingreso per cápita de 32.300 dólares anuales. Nicaragua, por sí sola, exporta 10.000 toneladas anuales a Estados Unidos con un crecimiento anual del 5 por ciento" (La Prensa 2010).

44 Entrevista Raúl Barrios.

45 "...los europeos dijeron aquí están estas toneladas, ustedes verán cómo se las distribuyen. Algunos países centroamericanos han propuesto que se distribuyan por igual, es decir entre cinco, lo cual nosotros no creemos que es lógico porque Nicaragua es el mayor productor de la región y el que puede tener interés en ese tipo de producto. Por eso nosotros propusimos la idea de primero en tiempo, primero en derecho."

46 "...para no ser la manzana de la discordia y porque si no hubiéramos participado hubiese sido peor porque los gobiernos hubieran negociado lo que nosotros no queríamos que negociaran. Sin embargo, no estuvimos de acuerdo en que no se aceptara la exclusión de los lácteos, pero sí se aceptó que los subsidios agrícolas no fueran parte del acuerdo" (Entrevista Wilmer Fernández, Presidente de CANISLAC).

47 "...el Ministro me decía que nuestra posición debía ser más ofensiva, pero yo le dije que no porque los niveles de competitividad que tenemos no son los mismos de la Unión Europea, un mercado con sus reglas bien definidas y protegidas y sobre todo que tienen productos muy protegidos como la leche, que es subsidiada. Nosotros no podíamos acceder a ese mercado con estas condiciones" (Ibid).

48 Ibid.

Las cámaras aceptaron y se comprometieron a apoyar la posición de Panamá. En respuesta, Panamá ofreció absorber las 500 toneladas de leche en polvo anuales que la UE requería a fin de acordar cuotas de exportación más bajas de este producto para el resto de Centroamérica.<sup>49</sup>

Al final, el sector lácteo centroamericano otorgó una cuota regional de exportación de leche en polvo proveniente de la UE por 1 mil 900 toneladas, divididas así: Costa Rica, Nicaragua y El Salvador con 200 toneladas a un crecimiento anual de 10 toneladas. Honduras y Guatemala con 400 toneladas a un crecimiento anual de 20 toneladas y Panamá con 500 toneladas a un crecimiento anual de 25 toneladas (MIFIC 2010).

En cuanto a la cuota regional de exportación de queso proveniente de la UE, Centroamérica cedió 3 mil toneladas anuales distribuidas así: Nicaragua con 400 toneladas y un crecimiento anual del 20 toneladas, Costa Rica 317 toneladas y un crecimiento anual de 16 toneladas, El Salvador 583 toneladas y un crecimiento anual de 29 toneladas, Honduras 500 toneladas y un crecimiento anual de 25 toneladas y Panamá y Guatemala con un crecimiento anual de 30 toneladas (MIFIC 2010).

Fernández considera que el sector salió favorecido en las negociaciones porque la cuota de leche en polvo fue bastante baja, aunque la UE obtuvo cuotas en quesos Gouda, Feta y otros que CANISLAC también produce.<sup>50</sup> Las barreras no arancelarias, al igual que otras condiciones y requisitos que la UE demanda a sus exportadores, serán muy difíciles de afrontar en Centroamérica en el corto plazo: "La Unión Europea pide que el producto tenga trazabilidad y que la leche y quesos tengan un cierto nivel de bacterias que actualmente no tenemos."<sup>51</sup>

Las diferencias en las estructuras productivas entre Centroamérica y la Unión Europea no tuvieron ninguna repercusión en la negociación, revelando las profundas asimetrías que marcaron las negociaciones.<sup>52</sup>

### **Propiedad Intelectual**

Con la firma de CAFTA-DR los países centroamericanos establecieron indirectamente el "piso" de la negociación en propiedad intelectual. En primer lugar, la UE buscó mantener los compromisos ya adquiridos por Centroamérica con los estadounidenses. En el CAFTA-DR los compromisos adquiridos en el Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC) en la Organización Mundial del Comercio van más allá.

Bajo el ADPIC, los Estados cuentan con un espacio de políticas para decidir sobre la manera en que se establecen a nivel nacional los estándares del acuerdo y para escoger qué estándares adoptar y cuándo. Por ejemplo, el artículo 27.3 del ADPIC permite a sus miembros definir qué es patentable, así como excluir ciertas áreas de patentabilidad mediante el artículo 27.1. De igual manera, el artículo 27.3 (b) permite a los miembros escoger cómo proteger sus variedades vegetales (Drahos 2001).

49 Ibid.

50 Ibid.

51 Ibid.

52 "...en este momento no podemos ingresar al mercado europeo porque no cumplimos con las condiciones para entrar en un mercado tan reglamentado como ése. Considero pues que si bien es cierto que el gobierno hizo su esfuerzo, las realidades productivas no se tomaron en cuenta" (Entrevista Wilmer Fernández).

En contraste, los acuerdos comerciales regionales como el CAFTA-DR y el AdA limitan el espacio de políticas de dos maneras. Al requerir a los miembros implementar estándares que van más allá del ADPIC y al eliminar una opción de los estándares del ADPIC (Ibid). Los estándares que van más allá del ADPIC pueden ser la protección de datos de medicamentos -en el CAFTA-DR, Estados Unidos obtuvo hasta 5 años adicionales al período tradicional de 20 años de protección que ofrece una patente, así como las indicaciones geográficas, que son de interés estratégico para Europa.

Las indicaciones geográficas acordadas en el artículo 242 (2) como resultado de la negociación del AdA se definen así: "...indicaciones que identifican un bien como originario del territorio de una de las partes del acuerdo, o región, o localidad en el territorio donde una dada calidad o reputación u otra característica de ese bien es atribuible a su origen geográfico" (Acuerdo de Asociación entre Europa y Centroamérica 2012:145).

De acuerdo a la UE, el objetivo es el reconocimiento mutuo de la indicación geográfica y la eliminación del uso de términos europeos que han pasado a ser genéricos o descriptivos, al igual que la cancelación de marcas vigentes (Belmar y Guggiana 2009) como, por ejemplo, el queso parmesano o mozzarella, entre otros.

Sin embargo, la importancia de las indicaciones geográficas, "excede el ámbito netamente comercial y se relaciona con aspectos sociales, históricos y económicos de los países de la UE, en particular, los países mediterráneos [...] Las indicaciones geográficas constituyen el máspreciado activo de sus productores en un mundo crecientemente liberalizado, que les permite competir en el mercado internacional por su calidad más que por su cantidad" (Ibid:2).

Además, la UE estima que el reconocimiento de las indicaciones geográficas les permitirá ganar acceso a mercados sin tener competencia (Ibid).

En el Acuerdo de Asociación con la UE, los países centroamericanos se comprometieron a "adoptar o enmendar su legislación con el fin de establecer indicaciones geográficas como derechos sui generis, similares al sistema de la UE" (Centro Humboldt 2011:34). Con respecto a las indicaciones geográficas individuales, el acuerdo prevé la posible protección de una lista de 224 indicaciones geográficas de la UE tras la conclusión de los procedimientos de oposición (Ibid).

En el caso de Centroamérica se protegió una lista de 47 indicaciones geográficas (Ibid). En el futuro, estas listas podrían incluir nuevos productos. Asimismo, los países de Centroamérica se comprometieron a proteger las indicaciones geográficas contra la presentación de marcas comerciales futuras, incluso antes de la aprobación de las enmiendas a la legislación nacional.

Uno de los desafíos a los que Centroamérica deberá enfrentarse serán los impactos que estos compromisos tendrán en las industrias locales por la imposibilidad de usar ciertos términos para denominar productos similares a los protegidos bajo las indicaciones geográficas.

En el contexto de las negociaciones, Wilmer Fernández, Presidente de CANISLAC,



se opuso al otorgamiento de indicaciones geográficas a quesos que sus miembros producen como el queso gouda, mozzarella y parmesano, entre otros.<sup>53</sup>

Asimismo, el gobierno tendrá que asumir costos adicionales como la implementación y administración de un registro especial, la implementación y administración en fronteras de medidas especiales para la suspensión del despacho de mercaderías, la creación y administración de órganos especializados para resolver de oficio reclamos por posibles infracciones de indicaciones geográficas y el envío a los respectivos Congresos de proyectos de ley que permitan implementar reformas legales, institucionales y financieras para administrar un sistema que protegería especialmente a las indicaciones geográficas (Belmar y Guggiana 2009:9).

### ***La sociedad civil y el Fondo Común de Crédito Económico Financiero***

En las negociaciones del AdA la sociedad civil logró mostrar un nivel de madurez importante, según Sinforiano Cáceres, Presidente de FENACCOOP.<sup>54</sup> Otros actores, como el Centro Humboldt, consideran que las negociaciones se llevaron a cabo en un ambiente de "secretismo y bajo perfil de acceso para las organizaciones de la sociedad civil" (Centro Humboldt 2011:37). A pesar de eso, la Iniciativa CID accedió a los negociadores a través de algunos canales informales de información (Ibid).

Algunos actores como Haydée Castillo, integrante del Foro de Mujeres para la Integración Centroamericana y del Comité Consultivo del Sistema de Integración Centroamericana, señalan que muchos representantes de la economía social -cooperativas, pequeños y medianos productores y empresarios, entre otros- "no pudieron estar con la plenitud y representación necesaria en todo el proceso" (Castillo 2010:14), lo que repercutió en los resultados del acuerdo para ese sector.

Dolores Jarquín, Presidente del Movimiento Social Nicaragüense Otro Mundo es Posible, que agrupa a diversos actores como iglesias, ONGs y organizaciones sociales, recalcó la dificultad que tuvieron los movimientos sociales para acceder a la información: "Toda la letra pequeña del acuerdo ha estado oculta... Eso porque están de por medio los intereses de las transnacionales y nosotros luego sólo miraremos el impacto" (El Nuevo Diario 2010).

En la tercera ronda de negociaciones, el gobierno de Nicaragua propuso a la sociedad civil, al resto de países centroamericanos y a la UE la necesidad de crear un Fondo Común Económico Financiero, que sería un mecanismo financiero que diera respuesta a tres asuntos que aparecían como obstáculos en la negociación: las profundas asimetrías entre ambas regiones y al interior de la región centroamericana, los efectos indeseables de la crisis mundial y la necesidad de fomentar crecimiento y desarrollo en la región (Gadea et al. 2009). De acuerdo a Bayardo Arce Castaño, Asesor Presidencial para Asuntos Económicos, el Fondo fue también concebido para promover la inversión europea en Centroamérica.<sup>55</sup>

53 "...nosotros estábamos en contra de otorgar indicaciones geográficas a quesos que se producen en Nicaragua porque los de ellos entrarán y desplazarán a los nuestros." Entrevista con Wilmer Fernández, Presidente de CANISLAC.

54 "...las redes teníamos, por primera vez, propuestas concretas sobre los temas y hasta propuestas de redacción de textos" (Cáceres 2009:24).

55 Entrevista con Bayardo Arce Castaño, Asesor Presidencial para Asuntos Económicos, 26 de mayo 2012.

La propuesta inicial consistió en una estructura con tres componentes, que incluía el apoyo a inversiones productivas, un fondo de nivelación social y un muy pequeño fondo anti-crisis. Al inicio, se manejaron tres escenarios de recursos proyectados a diez años (40 mil, 50 mil, y 60 mil millones de euros) con un 10% de participación de los países centroamericanos y un 90% en créditos de la UE (ALOP – CID 2010:18).

Según la propuesta, los fondos serían aportados por el Banco Europeo de Inversiones y el Banco Centroamericano de Integración Económica. Los fondos de la cooperación al desarrollo de la UE también serían considerados parte de ese Fondo Común a fin de agrupar bajo una misma figura fondos que, según los negociadores nicaragüenses, estaban dispersos (Gadea et al. 2009:25).

El Fondo tendría un plazo de 50 años para pagar los aportes iniciales. Los créditos recibidos de parte de esos bancos serían concesionales, estableciéndose un interés de 1% anual con 10 años de gracia para el pago del principal. Las utilidades generadas se ingresarían al Fondo hasta después de 10 años (Ibid). El Fondo estaría administrado por una Comisión de Distribución o Consejo de Administración del Banco Centroamericano de Integración Económica. La Comisión sería conformada tanto por representantes del Sistema de Integración Centroamericana como por representantes de la Unión Europea.

La distribución de los fondos se haría de acuerdo a criterios e indicadores establecidos en base a un reglamento operativo que seleccionaría los países que cumplieran con los criterios de evaluación (Ibid:26). Según la propuesta, los proyectos seleccionados tendrían que promover el desarrollo sostenible de la región, fortalecer la cohesión política, social, económica, y territorial e impulsar mayor apoyo político y social a la integración centroamericana.

Como parte de su estrategia de negociación, para impulsar su propuesta el gobierno de Nicaragua buscó el apoyo de los miembros de la Iniciativa CID y de otros actores sociales, así como de sus contrapartes centroamericanas. La respuesta de apoyo de la sociedad civil fue inmediata.<sup>56</sup>

Entre el resto de gobiernos centroamericanos la propuesta del Fondo no fue tan bien recibida. En una reunión del Sistema de Integración Centroamericana se analizó la propuesta de Nicaragua. La declaración surgida de esa reunión no fue firmada por el Presidente de Costa Rica, Oscar Arias, ni por su Canciller, Bruno Stagno. Stagno señaló que "la propuesta había sido discutida en reuniones internas del SICA, pero que la consideraba irreal, pues representaba un aporte inicial de los países centroamericanos de 1 mil 200 millones de euros" (La Prensa 2009).

Costa Rica consideró también que el monto propuesto por el Fondo era demasiado alto y que la UE lo rechazaría. Pero la razón más profunda para su rechazo radicó quizás en considerar que las deudas que se generaran en torno al Fondo no podrían bajo ninguna circunstancia ser consideradas como "deudas solidarias" entre los países centroamericanos, puesto que el país que estuviese en mejores condiciones

56 "...cuando el gobierno de Nicaragua nos entregó el documento oficial, titulado Fondo Común Económico y Financiero, lo hizo para pedir nuestro apoyo y respaldo, para que como Iniciativa CID también promoviéramos con las otras redes centroamericanas y europeas un respaldo a esa propuesta del gobierno de Nicaragua. Respondimos con una propuesta de lo que creíamos debía de incorporarse en relación a mecanismos, proyectos, programas, prioridades y políticas, incluso con datos que sustentaban nuestra propuesta" (Cáceres 2009:24).



económicas para efectuar sus aportes al Fondo sería el más perjudicado en ese caso (El Periódico 2009).

El Fondo proponía una serie de consideraciones que los países de la región en situación económica relativamente mejor a la del resto consideraron desventajosas. De acuerdo a la propuesta de Nicaragua, los países de menor ingreso en la región gozarían de menores tasas de interés, de plazos de pago más largos y de un mayor porcentaje de financiamiento en el marco de los programas del Fondo (FUNDE 2009). Según Arce, los países centroamericanos se sentían ya preparados para exportar a Europa y estaban ansiosos por concluir las negociaciones. Por esto, ahondar en la propuesta del Fondo podría haber retrasado la firma del acuerdo.<sup>57</sup>

Algunos actores sociales que en sus inicios respaldaron la propuesta del Fondo hecha por Nicaragua empezaron también a identificar lo que ellos consideraban como "falencias." De acuerdo a Haydée Castillo, la propuesta de Nicaragua tenía legitimidad, pero fue mal planteada al formularse desde una visión que endeudaba a los países y en un contexto de grandes inversiones, de las que una parte sería considerada como donación europea y la otra sería asumida por los países de la región como deuda. Los bancos centrales de los países centroamericanos debían responder por esas deudas, lo que fue considerado inviable por la mayoría.<sup>58</sup>

Castillo y otros actores sociales cuestionaron también que las prioridades expuestas en la propuesta del Fondo no estaban dirigidas a construir una agenda social que fomentara la cohesión y la reducción de la pobreza, sino a grandes infraestructuras y a negocios de élites.<sup>59</sup> Para algunos como la Iniciativa CID, el Fondo dejaba por fuera a actores claves: entre otros a los pequeños y medianos productores agropecuarios, a las cooperativas de ahorro y crédito o instituciones similares como potenciales beneficiarios y/o usuarios del Fondo y también a los sectores con los que se relacionan (FUNDE 2009).

Otra controversia que dificultó el apoyo centroamericano a la propuesta de Nicaragua fue que, de ser aprobado, los recursos de cooperación de la UE hacia Centroamérica, así como las donaciones de otros Estados se harían a través del Fondo Común de Crédito Económico Financiero (Ibid).

La Unión Europea tampoco recibió positivamente la propuesta, rechazándola por considerarla inviable en términos financieros (ALOP – Iniciativa Cid 2010:18) y porque no estaba dispuesta a negociar fondos adicionales de cooperación con ninguna región. Como resultado, Nicaragua terminó abandonando la mesa de negociación en la séptima ronda, cuando la UE se negó a recibir una propuesta más documentada del Fondo (Ibid). Por esta razón, esta Ronda fue suspendida. Meses después las conversaciones se reanudaron y Nicaragua regresó a la mesa de negociación. De acuerdo a Klara Kanska, el gobierno de Nicaragua tomó conciencia de que su propuesta no prosperaría.<sup>60</sup>

57 Entrevista Bayardo Arce Castaño, Asesor Presidencial para Asuntos Económicos, 26 de mayo 2012.

58 Entrevista con Haydée Castillo, integrante del Foro de Mujeres para la Integración Centroamericana y del Comité Consultivo del Sistema de Integración Centroamericano, 1 de mayo 2012.

59 Ibid.

60 "...creo que se dieron cuenta de que el monto era demasiado alto. No hay de dónde sacar montos nuevos tan significativos. Nosotros tenemos un ciclo de programación de nuestra cooperación que duran 7 años, entonces no es posible, de repente, dentro de esos ciclos encontrar presupuesto para un nuevo proyecto de cooperación de esta magnitud" (Entrevista, Klara Kanska, Consejera en Asuntos Políticos y Comerciales de la UE).

Aunque el Acuerdo de Asociación contenía un pilar de cooperación, los objetivos, montos y destinos de la cooperación de la UE hacia Centroamérica para el período de 2007-2013 ya habían sido acordados y establecidos antes del inicio de las negociaciones por el Parlamento Europeo.<sup>61</sup> En otras palabras, los montos de la cooperación europea no eran negociables en el acuerdo.

### **Resultados del Acuerdo de Asociación vs. el CAFTA-DR**

Las negociaciones del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea resultaron en un acuerdo cuyo “piso” fue el CAFTA-DR. Por esto, los negociadores europeos exigieron a Centroamérica equiparar el Acuerdo de Asociación a lo obtenido por los estadounidenses. Sin embargo, los resultados finales reflejan que, en algunos casos -como en propiedad intelectual-, el acuerdo estableció compromisos que van más allá del CAFTA-DR. En esos casos, el espacio de políticas del país se limitó aún más.

#### **El CAFTA-DR**

El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (CAFTA-DR, por sus siglas en inglés) fue negociado en 9 rondas. Las negociaciones iniciaron oficialmente el 8 de enero de 2003 entre Centroamérica (Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua) y Estados Unidos. La República Dominicana se adhirió posteriormente. En Nicaragua, el CAFTA-DR fue aprobado por la Asamblea Nacional en 2006.

El acceso al mercado que la Unión Europea ofreció a Centroamérica para sus productos más estratégicos -carne, lácteos, azúcar y textiles- fue en algunos casos similar, y en otros casos inferior, al ofrecido en el CAFTA-DR. La tabla 1 resume los resultados para los productos claves de exportación comparando ambos acuerdos.

61 Entrevista Toni Sandell, ex-Representante de Kepa Finlandia.

**Tabla 1. Resultados del Acuerdo de Asociación con la EU y el CAFTA-DR: Productos Claves**

Acuerdo de Asociación UE – CA	CAFTA-DR
<p><b>Carne</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuota regional: 9,500 toneladas con un crecimiento anual de 475 toneladas.</li> <li>• Nicaragua obtuvo 500 toneladas adicionales con un crecimiento anual de 25 toneladas.</li> </ul> <p><b>Azúcar</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuota regional: 150,000 toneladas con un incremento anual de 4,500 toneladas.</li> </ul> <p><b>Lácteos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nicaragua obtuvo una cuota de leche en polvo de 200 toneladas con un crecimiento anual del 10%.</li> <li>• La cuota de queso fue de 400 toneladas con un incremento anual de 20 toneladas.</li> </ul> <p><b>Textil y Confección</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nicaragua recibió una cuota de 8.75 millones de toneladas con un aumento anual del 9% para importar tela y otros insumos de países fuera del acuerdo por un período de 5 años.</li> </ul>	<p><b>Carne</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nicaragua obtuvo 10,500 toneladas con un crecimiento anual del 5%.</li> </ul> <p><b>Azúcar</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuota regional: 107,000 toneladas.</li> <li>• En el año 15 de la implementación del tratado la cuota regional será de 151,000 toneladas.</li> <li>• A partir de ese año, la cuota regional aumentará en un 2% anual.</li> </ul> <p><b>Lácteos</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nicaragua recibió una cuota de 1,500 toneladas anuales.</li> <li>• Las cuotas de queso y leche en polvo fueron de 650 toneladas cada una.</li> </ul> <p><b>Textil y Confección</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nicaragua obtuvo un régimen especial y diferenciado de reglas de origen durante 10 años.</li> <li>• Nicaragua puede importar hasta 100 millones de toneladas de tela e insumos de otros países fuera de la región del CAFTA-DR.</li> </ul>

La cuota regional de carne obtenida por Centroamérica en el Acuerdo de Asociación es considerablemente más baja que la recibida en el CAFTA-DR. El gremio, a nivel regional, recibió una cuota de 9 mil 500 toneladas con un crecimiento anual de 475 toneladas. Nicaragua obtuvo adicionalmente 500 toneladas con un crecimiento anual de 25 toneladas (MIFIC 2010).

En el CAFTA-DR, Nicaragua consiguió una cuota inicial de 10 mil 500 toneladas con un crecimiento anual del 5%. Si bien ambas cuotas no reflejan la capacidad productiva del país en este sector, estimada en unas 25 mil toneladas anuales (Carrión 2009:21), en el CAFTA-DR la cuota de carne que Nicaragua obtuvo es mayor a la que consiguió en el AdA.

En el caso del azúcar, las cuotas otorgadas en el CAFTA-DR y el Acuerdo de Asociación son bastante similares, si bien la cuota inicial brindada por el AdA es mayor a la ofrecida por los Estados Unidos.

En el marco de las negociaciones, la UE otorgó una cuota regional de 150 mil toneladas con un crecimiento de 4 mil 500 toneladas anuales (MIFIC 2010), mientras que en el CAFTA-DR la cuota regional fue de 107 mil toneladas, la que en el año quince de la implementación del acuerdo llegará a 151 mil toneladas (USTR 2005). A partir de ese momento, la cuota crecerá en un 2% anual (Ibid). Ambas cuotas obtenidas en el marco de estos acuerdos no reflejan la capacidad productiva de este sector, que en Nicaragua puede llegar a exportar hasta 300 mil toneladas anuales (Central America Data 2011).

En cuanto al sector lácteo, su capacidad exportadora ha aumentado desde el 2001<sup>62</sup> y su desarrollo ha sido eje de planes de desarrollo (Gobierno de Nicaragua 2004). En el Acuerdo de Asociación con la UE, Nicaragua cedió y recibió una cuota pequeña de exportación para leche en polvo de 200 toneladas con un crecimiento de 10 toneladas anuales. La cuota de queso fue un poco mayor, alcanzando las 400 toneladas con un crecimiento de 20 toneladas anuales (MIFIC 2010).

En el CAFTA-DR Nicaragua obtuvo una cuota de lácteos de 1 mil 500 toneladas. De ellas, 650 destinadas a la exportación de quesos a Estados Unidos. En comparación con el AdA, Estados Unidos brindó una cuota de leche en polvo más alta (650 toneladas) que la de la UE. (Carrión 2009:25).

En el caso de los textiles y la confección, la diferencia de resultados entre el CAFTA-DR y el Acuerdo de Asociación es aún más relevante.

En el CAFTA-DR, Nicaragua obtuvo un régimen preferencial que, durante 10 años desde la firma del acuerdo, le permite importar hasta 100 millones de toneladas de tela y otros insumos de países de fuera de la región centroamericana y de Estados Unidos (USTR 2005).

En contraste, en el Acuerdo de Asociación, Nicaragua recibió una cuota de 8 millones 750 mil toneladas con un crecimiento anual del 9%, con reglas de origen que le permiten importar tela e insumos de otros países por 5 años (MIFIC 2010). El CAFTA-DR otorgó a este sector una cuota considerablemente más amplia que la obtenida en el Acuerdo de Asociación.

62 En el 2001, las exportaciones de lácteos fueron de US\$15 millones mientras que en el 2006, éstas aumentaron a US\$57.6 millones (Carrión 2009).

La Asociación Nicaragüense del Textil y la Confección (ANITEC) tenía la expectativa inicial de obtener cuotas más altas. Según Dean García, Director Ejecutivo de ANITEC, el sector textil confección nicaragüense tiene la capacidad de exportar unos 300 millones de metros cuadrados de textiles, lo que representa cerca de 20 millones de docenas de prendas. Esto equivale a cerca de US\$800 o 900 millones anuales (La Prensa 2010).

Al igual que en el CAFTA-DR, el Acuerdo de Asociación contempla una desgravación arancelaria -la disminución del nivel de impuestos que los productos importados deben pagar en frontera- diferenciada. A manera de ilustración, Centroamérica acordó dar a la UE acceso libre inmediato al 47.9% de sus productos, mientras que la UE otorgó el 91% (MIFIC 2010).

Muchos de estos productos son bienes que la región aún no produce o que necesitaría de una fuerte inversión del sector privado y del Estado para desarrollar una estructura productiva competitiva en bienes industriales y de alta tecnología, en productos farmacéuticos, en equipos de hospital, entre otros.

Los plazos de desgravación arancelaria van de 5 a 15 años. Esto quiere decir que los aranceles de algunos productos centroamericanos con los que la UE podría competir empezarán a disminuirse dentro de 5, 10 y 15 años (MIFIC 2010). Algunos de estos productos incluyen, entre otros, ciertos mariscos, frijoles, maní, frutas y hortalizas no tradicionales, prendas confeccionadas, calzado, los que se desgravarán en 10 años (Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea 2012).

**Trato especial y diferenciado obtenido por Europa y Estados Unidos en sus respectivos acuerdos:**

<b>Europa (Acuerdo de Asociación UE-CA)</b>	<b>Estados Unidos (CAFTA-DR)</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Consiguió plazos de desgravación arancelaria de 3 a 10 años.</li> <li>• Logró declarar algunos productos "sensibles" con un arancel que no se reducirá nunca.</li> <li>• La eliminación y/o reducción paulatina de los subsidios agrícolas fue excluida del acuerdo.</li> <li>• Las asimetrías entre Centroamérica y la UE fueron excluidas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Obtuvo plazos de desgravación de hasta 10 años.</li> <li>• La eliminación y/o reducción paulatina de los subsidios agrícolas fue excluida del acuerdo.</li> <li>• Las asimetrías entre Centroamérica y Estados Unidos fueron excluidas del acuerdo.</li> </ul>

Europa también se benefició de un trato especial y diferenciado, logrando acordar plazos de desgravación de 3 a 10 años para sus productos (MIFIC 2010). También Europa logró proteger varios productos considerados "sensibles" para los cuales el arancel base en algunos casos nunca se eliminará, lo que significa que no habrá libre comercio para esos productos y que, por tanto, el intercambio se hará en algunos casos a nivel de cuotas. Algunos de estos productos incluyen: carne, pollo, lácteos, azúcar refinada, miel y harinas, entre otros (MIFIC 2010).

Tanto el AdA como el CAFTA-DR excluyeron de la mesa de negociación el tema de la reducción y/o eliminación paulatina de subsidios agrícolas por considerarlo un tema pertinente únicamente en el contexto de la OMC (Ibid; USTR 2005). Por tanto, los productos agrícolas centroamericanos seguirán compitiendo con productos subsidiados en Europa y en Estados Unidos mientras no se llegue a un acuerdo sobre el tema en el marco de la Ronda de Doha para el Desarrollo en la OMC.

Al igual que en el CAFTA-DR, en el Acuerdo de Asociación quedaron fuera de la mesa de negociación temas estructurales de interés para Centroamérica: las profundas asimetrías en estructuras productivas de los sectores económicos, los estándares de calidad, las medidas sanitarias y fitosanitarias y otras barreras no arancelarias; la infraestructura; la innovación, investigación, desarrollo y comercialización de los productos; el acceso a nuevas y mejores tecnologías así como a mecanismos de tecnología limpia; el desarrollo de fuentes de energía renovable; la pobreza y la exclusión.

Es en este contexto de temas estructurales excluidos que surgen acuerdos de integración alternativos como el ALBA, con un discurso que se propone transformar estas limitaciones estructurales de las economías pequeñas y vulnerables.



### III. Dinámicas político-económicas en la Alternativa Bolivariana para los pueblos de nuestra América (ALBA)

En esta sección analizaremos la propuesta conceptual y discursiva del ALBA, el rol de este acuerdo y el acuerdo Petrocaribe en la política exterior venezolana, la implementación del ALBA en Nicaragua desde una perspectiva político-económica, el rol del ALBA para el sector privado, los movimientos sociales y las cooperativas, y el surgimiento de un nuevo grupo económico vinculado al FSLN. Será un análisis que evidencia el impacto de la implementación de este acuerdo en las relaciones Estado-Sociedad y en la propia naturaleza del Estado.

Conceptualmente, el ALBA propone un cambio del paradigma neoliberal pasando del crecimiento económico per se hacia un modelo de "cooperación, erradicación de la pobreza e inclusión social."<sup>63</sup> En vez de centrarse en el concepto de "ventajas comparativas," el ALBA se basa en "ventajas cooperativas", que consisten en dos ideas fundamentales: la solidaridad en las relaciones internacionales y la soberanía nacional.

A fin de llevar estas ideas a la práctica, el ALBA incluye la creación de fondos de compensación regionales. La distribución de los fondos se hace de acuerdo a objetivos económicos y sociales. Se establecen también períodos de implementación y mecanismos de evaluación por los miembros del ALBA. Para ser beneficiario de este esquema, las economías deben ser clasificadas como pequeñas.<sup>64</sup>

Los miembros del ALBA han establecido una serie de indicadores sociales y económicos a fin de identificar las economías que necesitan apoyo para desarrollar y/o fortalecer sus capacidades productivas y competitivas.<sup>65</sup> Algunas de estas variables incluyen: la estructura de exportaciones, el nivel de desarrollo industrial, y la vulnerabilidad externa. De acuerdo a lo acordado en la creación del ALBA, los fondos compensatorios deben ser utilizados para disminuir o eliminar las desigualdades internas y entre los sectores productivos y para asegurar altos niveles de eficiencia y transparencia en el uso de los fondos.<sup>66</sup>

El ALBA consta de cuatro Consejos: el político, el social, el económico y el de los movimientos sociales. El Consejo Político está conformado por los Ministros de Relaciones Exteriores de cada país miembro.<sup>67</sup> Tiene la función de asesorar al Consejo Presidencial del ALBA en los temas políticos estratégicos y presentar propuestas de temas de política internacional para el debate en esa instancia. Desempeña una función de coordinación y orientación estratégica para el funcionamiento de la Alianza.

63 <http://www.alianzabolivariana.org/modules.php?name=News&file=article&sid=470> consultada el 1 de febrero 2012.

64 <http://www.alianzabolivariana.org/modules.php?name=News&file=article&sid=470> consultada el 1 de febrero 2012.

65 <http://www.alianzabolivariana.org/modules.php?name=News&file=article&sid=470> consultada el 1 de febrero 2012.

66 <http://www.alianzabolivariana.org/modules.php?name=News&file=article&sid=470> consultada el 1 de febrero 2012.

67 Los países miembros del ALBA son: Venezuela, Cuba, Nicaragua, Bolivia, Dominica, Ecuador, San Vicente y las Granadinas, y Antigua y Barbuda.



El Consejo Social está formado por los Ministros de las áreas sociales de los distintos países miembros de la Alianza. Implementa y da seguimiento a la ejecución de los Programas Sociales del ALBA. Forman parte del Consejo los Grupos de Trabajo en las áreas de educación, salud, empleo, vivienda, cultura, deporte y otras.

El Consejo Económico está conformado por Ministros designados por cada país miembro de los sectores de industria, economía, finanzas, comercio, planificación y desarrollo. El Consejo actúa como instancia de coordinación de estrategias, políticas y proyectos para la complementación productiva, agroalimentaria, industrial, energética, comercial, financiera, y tecnológica, en aras de estructurar una Zona Económica de Desarrollo Compartido del ALBA, que será regida por el Tratado de Comercio de los Pueblos (TCP).

El Consejo de Movimientos Sociales tiene como misión articular a los Movimientos Sociales de los países miembros del ALBA-TCP y a aquellos de países no miembros que se identifiquen con este esfuerzo a fin de aportar al desarrollo y ampliación del proceso del ALBA-TCP.

Los impulsores del ALBA argumentan que este acuerdo tiene como objetivo atacar las condiciones estructurales que causan las desigualdades sociales y económicas a nivel regional y nacional. En ese sentido, el ALBA puede ser una herramienta fundamental para dar atención a los temas estructurales que quedaron fuera de la mesa de negociación tanto en el CAFTA-DR como en el Acuerdo de Asociación con la UE: la infraestructura, la estructura productiva y la competitividad, los estándares de calidad y la innovación, entre otros.

A fin de atender los temas estructurales de las pequeñas economías, el ALBA ha desarrollado un sinnúmero de áreas de trabajo: la creación de un banco de desarrollo (Banco ALBA); el acceso a petróleo y fuentes de energía a menor costo (PetroALBA, ALBAGas, ALBAElectricidad); la comunicación, la infraestructura y los servicios (ALBACOM, TELESUR, ALBA TV, Aeroportuaria); el acceso y producción de medicamentos genéricos (ALBA Medicinas); la producción de insumos agrícolas e industriales (ALBA-Alimentos); y finalmente el acceso a agua potable (ALBA-Agua) (Núñez 2007).

De acuerdo a las bases formales de la alianza, estas acciones deben ser desarrolladas y/o facilitadas por una versión estatal de las empresas transnacionales denominadas grannacionales. Estas empresas tienen como objetivo defender la soberanía al actuar como contrapeso a la influencia de las empresas transnacionales en tomas de decisiones políticas nacionales y regionales; al fortalecer el control del Estado en relación al manejo privado de las reglas del juego político-económico; al proteger los servicios públicos de la privatización; al fomentar la transferencia de tecnología y el desarrollo de tecnologías locales; al obstaculizar la fuga de capitales de Sur a Norte por la repatriación de ganancias (Núñez 2007). Aun siendo empresas estatales, las grannacionales deben establecer vínculos y alianzas estratégicas con actores del sector privado, incluyendo a las pequeñas y medianas empresas.

Para Orlando Núñez, Asesor Social de la Presidencia, el ALBA es una herramienta para alcanzar la justicia social, lo que contrasta con una concepción capitalista de la

democracia (2007). La Alianza, por tanto, refuerza la contradicción entre democracia y justicia social.<sup>68</sup> Hasta ahora, argumenta Núñez, los gobiernos neoliberales en Nicaragua han promovido una agenda de buena gobernabilidad y transparencia, que es típica de las democracias capitalistas, pero que ha fracasado en alcanzar la justicia social (2007).

Asimismo, el ALBA se enmarca en una clara política exterior venezolana, cuya estrategia consta de dos pilares: el Acuerdo de Cooperación y la declaración de principios contenida en el ALBA y el Acuerdo de Cooperación Energética Petrocaribe, cuyo objetivo, entre otras cosas, es apuntalar la soberanía energética de los países miembros.

En especial, Petrocaribe ha sido posible debido a la disponibilidad de un único recurso: el petróleo. Es crucial, por tanto, analizar cómo ambos acuerdos se enmarcan dentro de la política exterior venezolana a fin de entender las implicaciones de su implementación en Nicaragua desde una perspectiva político-económica.

### **La política exterior venezolana**

La política exterior de Venezuela está centrada en los acuerdos de cooperación petrolera, las donaciones o aportes directos, los intercambios, y las operaciones de financiamiento (Romero 2010). Los acuerdos de cooperación petrolera incluyen ventas de petróleo con descuento asumidas bajo distintas modalidades.

El ALBA y Petrocaribe son piezas de la política exterior venezolana, pero cada una depende de un acuerdo distinto. El ALBA es un acuerdo de cooperación que engloba la política exterior venezolana y cuyo fin es especialmente ideológico: conformar una contrapuesta al modelo de integración neoliberal y sentar las bases para un modelo alternativo de integración regional.<sup>69</sup> Petrocaribe tiene privilegiadamente fines económicos y geopolíticos.

Petrocaribe fue creado en 2005 con el propósito de contribuir a la seguridad energética de los países centroamericanos y caribeños (Altmann 2010). En el marco de este mecanismo, se han llevado a cabo cinco cumbres presidenciales, que han servido para suscribir una importante cantidad de acuerdos energéticos entre los países miembros del ALBA y los países caribeños y centroamericanos que integran Petrocaribe<sup>70</sup> (Ibid:128).

El fin económico principal de Petrocaribe consiste en reposicionar a la industria petrolera venezolana en la región y en el mundo como un fuerte competidor en la producción y comercialización del crudo frente a las multinacionales petroleras que

68 "...En el pasado, el Frente Sandinista de Liberación Nacional ha buscado la justicia social sin importar los medios. Sin embargo, ahora nosotros [el Gobierno Sandinista] estamos intentando alcanzar la justicia social desde una perspectiva democrática. A veces, la democracia [en términos capitalistas] y la justicia social coinciden, pero siempre existirá una tensión entre ambas" (Núñez 2007:16).

69 <http://www.alianzabolivariana.org/modules.php?name=News&file=article&sid=470>, consultada el 5 de febrero 2012.

70 Los miembros de Petrocaribe son: Venezuela, Cuba, Nicaragua, Bolivia, Dominica, Ecuador, San Vicente y las Granadinas, y Antigua y Barbuda, Guatemala, Bahamas, Belice, Granada, Guyana, Haití, Honduras, Jamaica, República Dominicana, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía y Suriname.

actualmente controlan el mercado.<sup>71</sup> El interés geopolítico consiste en profundizar el vínculo entre el modelo ideológico de Venezuela con una estrategia económica fuerte y competitiva que construya y se asegure un espacio en una economía mundial cada vez más heterogénea en términos de la distribución del poder.<sup>72</sup> Así se expresa: "Dentro de la estrategia geopolítica venezolana de construcción de un mundo pluripolar, Petrocaribe se prepara para dar un salto y convertir a la región, a partir de las potencialidades de los países que la integran, en un polo de desarrollo. Un espacio económico que permita resolver, en conjunto, los problemas comunes, pero que también sirva para asistir como bloque a las negociaciones con otras potencias, independientemente de su tamaño."<sup>73</sup>

**Tabla 2. Mecanismo de financiamiento a largo plazo bajo el acuerdo de cooperación energética Petrocaribe**

PRECIO DEL BARRIL – PORCENTAJE A FINANCIAR	
>=15 dólares por barril /	5%
>=20 dólares por barril /	10%
>=22 dólares por barril /	15%
>=24 dólares por barril /	20%
>=30 dólares por barril /	25%
>=40 dólares por barril /	30%
>=50 dólares por barril /	40%
>=100 dólares por barril /	50%

Fuente: Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA)<sup>77</sup>

Los fondos otorgados a sus miembros por Petrocaribe son considerables.<sup>74</sup> El mecanismo de pago del crudo se divide en un financiamiento a largo plazo y uno a corto plazo que debe pagarse de 30 a 90 días.<sup>75</sup> El financiamiento a largo plazo contiene un modo de pago preferencial para los países de menor desarrollo: si el precio del barril de petróleo llega a más de US\$40, el porcentaje a pagar será sólo un 30%.<sup>76</sup> Si el barril alcanza un precio de US\$100, el monto a pagar será sólo un 50%. El período de gracia se extiende de uno a dos años. En otras palabras, no se restituiría el valor total del

71 "...con esta iniciativa de política exterior, el país recupera su presencia en un espacio que le es natural, debido no solo a la cercanía geográfica, sino a las profundas afinidades culturales e históricas que unen a nuestros pueblos. En el pasado, Venezuela había cedido este espacio ante las transnacionales y los intermediarios, quienes hicieron de esta región, un mercado premium pues al dominar todos los eslabones de la cadena de comercialización eran quienes establecían las reglas y los precios" (<http://www.petrocaribe.org/> consultada el 5 de febrero del 2012).

72 El despegue económico de países emergentes como China, India, Brasil ha transformado la configuración de la geografía político-económica mundial instaurando un mundo más heterogéneo en términos de poder económico.

73 <http://www.petrocaribe.org/> consultada el 5 de febrero del 2012.

74 "...en el período del 2005-2007, el total de créditos otorgados a los países miembros llegó a los US\$ 1.170 millones; esto representa US\$ 468 millones anuales en líneas de crédito. Por su parte, el Fondo Monetario Internacional (FMI) estima que en países como Guyana, Jamaica y Nicaragua el financiamiento de Petrocaribe equivale a 5 o 6 por ciento del producto interno bruto. La importancia de estas sumas se hace más evidente si se las compara con los US\$100 millones destinados por el Banco Interamericano de Desarrollo a los países miembros de Petrocaribe entre 2005-2008" (Altmann 2010:129).

75 [http://www.pdvsa.com/index.php?tpl=interface.sp/design/biblioteca/readdoc.tpl.html&newsid\\_obj\\_id=1349&newsid\\_temas=111](http://www.pdvsa.com/index.php?tpl=interface.sp/design/biblioteca/readdoc.tpl.html&newsid_obj_id=1349&newsid_temas=111) consultada el 1 de febrero del 2012.

76 [http://www.pdvsa.com/index.php?tpl=interface.sp/design/biblioteca/readdoc.tpl.html&newsid\\_obj\\_id=1349&newsid\\_temas=111](http://www.pdvsa.com/index.php?tpl=interface.sp/design/biblioteca/readdoc.tpl.html&newsid_obj_id=1349&newsid_temas=111) consultada el 1 de febrero del 2012.

77 [http://www.pdvsa.com/index.php?tpl=interface.sp/design/biblioteca/readdoc.tpl.html&newsid\\_obj\\_id=1349&newsid\\_temas=111](http://www.pdvsa.com/index.php?tpl=interface.sp/design/biblioteca/readdoc.tpl.html&newsid_obj_id=1349&newsid_temas=111) consultada el 1 de febrero del 2012.

barril incluso en el caso de que su precio superara los US\$100. La Tabla 2 muestra el funcionamiento de este mecanismo.

Si el precio del petróleo no excede los US\$40 por barril la devolución podrá hacerse en un plazo de 17 años, incluyendo los 2 años de gracia señalados.<sup>78</sup> Cuando exceda de US\$40 por barril el período de pago se extenderá a 25 años incluyendo los 2 años de gracia a un interés del 1%.<sup>79</sup> Como parte del pago, Venezuela podrá aceptar bienes y servicios, en una especie de "trueque moderno", por los que ofrecería precios preferenciales. Podrían ser azúcar, banano "u otros bienes que se determinen, afectados por políticas comerciales de los países ricos."<sup>80</sup>

### **La implementación del ALBA y del Acuerdo de Cooperación Energética Petrocaribe en Nicaragua**

El ALBA se firmó en Nicaragua el 11 de enero del 2007, al día siguiente de la toma de posesión del Presidente Daniel Ortega. Dos meses después, la Asamblea Nacional aprobó un total de cinco decretos de cooperación en áreas que incluyen la energía, la agricultura, la salud y el establecimiento de un marco de coordinación de la cooperación bajo la dirección de una Comisión de Alto Nivel compuesta por los Ministerios de Relaciones Exteriores de Nicaragua y de Venezuela. La Comisión tiene como objetivo coordinar y dar seguimiento a la implementación de los acuerdos de cooperación (Oquist 2007).

El 29 de abril de 2007, durante la Quinta Cumbre del ALBA, el Presidente de Nicaragua suscribió dos instrumentos jurídicos internacionales. El Tratado Energético del ALBA, con Venezuela, Cuba y Bolivia, que es el marco general que regula la Cooperación Energética entre los países miembros del ALBA. Y el Acuerdo Energético del ALBA entre Venezuela y Nicaragua, que regula el suministro petrolero de Venezuela a Nicaragua y sus condiciones de financiamiento (Acevedo 2012).

Posteriormente, la Asamblea Nacional ratificó el Acuerdo de Cooperación Energética Petrocaribe y el Acuerdo de Cooperación en el Sector Energético entre el Gobierno de la República de Nicaragua y el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela a través de dos decretos (Acevedo 2012). En el marco de la cooperación venezolana, Petrocaribe es el esquema de cooperación más relevante. Petrocaribe se ha convertido en una de las mayores fuentes de cooperación para Centroamérica y el Caribe (Altmann 2010).

En Nicaragua, Petrocaribe establece el manejo y el suministro del crudo, de los productos refinados del petróleo, del gas licuado y de otros derivados del petróleo o sus equivalentes energéticos. La cuota para Nicaragua consiste en un promedio de 27 mil barriles diarios (Acuerdo Energético del ALBA 2007). Equivalen a unos 9 millones 850 mil barriles anuales.

Como en los acuerdos de Petrocaribe con otros países, el acuerdo con Nicaragua establece que el pago a Venezuela del suministro de crudo se hará en dos

78 [http://www.pdvsa.com/index.php?tpl=interface.sp/design/biblioteca/readdoc.tpl.html&newsid\\_obj\\_id=1349&newsid\\_temas=111](http://www.pdvsa.com/index.php?tpl=interface.sp/design/biblioteca/readdoc.tpl.html&newsid_obj_id=1349&newsid_temas=111) consultada el 1 de febrero del 2012.

79 [http://www.pdvsa.com/index.php?tpl=interface.sp/design/biblioteca/readdoc.tpl.html&newsid\\_obj\\_id=1349&newsid\\_temas=111](http://www.pdvsa.com/index.php?tpl=interface.sp/design/biblioteca/readdoc.tpl.html&newsid_obj_id=1349&newsid_temas=111) consultada el 1 de febrero del 2012.

80 [http://www.pdvsa.com/index.php?tpl=interface.sp/design/biblioteca/readdoc.tpl.html&newsid\\_obj\\_id=1349&newsid\\_temas=111](http://www.pdvsa.com/index.php?tpl=interface.sp/design/biblioteca/readdoc.tpl.html&newsid_obj_id=1349&newsid_temas=111) consultada el 1 de febrero del 2012.

modalidades: al contado (corto plazo) y diferido (largo plazo). Así, el 50% de la factura será cancelada en un plazo de 90 días con un interés del 2% anual y el otro 50% será pagado en un período de 23 años, más dos años de gracia con un interés del 2% anual (Ibid).

El acuerdo establece también que el petróleo se suministrará por intermedio de una empresa mixta conformada entre Petróleos de Venezuela S.A. (PDVSA) y la empresa estatal del país signatario o directamente por PDVSA. El suministro será objeto de evaluación y ajuste en función de la evolución de las compras de la República de Nicaragua, de las disponibilidades de la República Bolivariana de Venezuela y de las decisiones que adopte la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), y de cualquier circunstancia que obligue a la República Bolivariana de Venezuela a cambiar la cuota asignada según lo especificado en el acuerdo (Ibid).

Del 50% financiado a largo plazo, la empresa mixta o la filial de PDVSA que haya sido designada para el suministro, asumirá el 25%. Una vez deducidos los costos operacionales y financieros, este porcentaje se asignará al Fondo ALBA a los 90 días de la facturación. El Fondo ALBA financiará en Nicaragua obras de infraestructura y proyectos sociales, entre otros. (Ibid). El otro 25% del 50% financiado a largo plazo será asumido por la República de Nicaragua (Ibid).

En respuesta a este acuerdo, el 13 de julio de 2007 se constituyó como sociedad anónima ALBA de Nicaragua S.A. (ALBANISA), la empresa mixta encargada de recibir el suministro de petróleo de Venezuela. El 51% de las acciones de ALBANISA pertenecen a PDVSA y el 49% corresponde a la Empresa Nicaragüense de Petróleos (PETRONIC). Desde su creación, ALBANISA se convirtió en el eje que centraliza toda la cooperación venezolana.

### **El rol de ALBANISA y ALBA-Caruna**

Actualmente, el petróleo crudo y/o sus derivados provenientes de Venezuela arriban al país vía ALBANISA. El petróleo crudo es posteriormente refinado en la refinería de la transnacional ESSO Standard Oil. Una vez refinados, los combustibles son comercializados por ALBANISA-PETRONIC. La comercialización tiene dos vías: las empresas generadoras de energía y la red de gasolineras que existen en Nicaragua.

En ambos casos, las empresas generadoras de energía y las gasolineras cargan con el importe de la compra a sus costos de producción, los cuales son posteriormente trasladados a los usuarios a través de la tarifa de la energía eléctrica o del combustible que es vendido a terceros (Acevedo 2012). El gas licuado es vendido a las empresas distribuidoras de gas licuado, las que también trasladan el costo a los consumidores. En otras palabras, ALBANISA se financia a través de la venta del petróleo crudo y derivados en el mercado interno.

ALBANISA es el único ente nacional autorizado para exportar los productos agrícolas que se exportan a Venezuela y que reciben en el mercado venezolano un precio preferencial a través del ALBA. En el marco de Petrocaribe, la importación de estos productos puede ser "acreditada" como pago a la factura petrolera (Acuerdo Energético del ALBA 2007), aunque actualmente se desconoce si el gobierno de



Nicaragua ha realizado pagos bajo este esquema y en qué cantidades.

ALBANISA compra en Nicaragua los productos agrícolas, según sea la demanda de ellos en Venezuela y, por eso, tiene total control sobre el precio y las reglas mediante las que se lleva a cabo la exportación a Venezuela y las transacciones que implica.<sup>81</sup> Esto significa que ALBANISA es el único canal mediante el que el petróleo y sus derivados llegan al país y el canal por el que son exportados a Venezuela productos agrícolas que son clave para Nicaragua.

ALBANISA es la encargada de distribuir el 50% de los fondos que deberán ser pagados a 23 años con un interés del 2%. Esos fondos se distribuyen así: el 25% se transfiere a los Fondos ALBA -para llevar a cabo proyectos sociales- y el otro 25% se transfiere a ALBA-Caruna (Galeano 2009a).

Caruna (Caja Rural Nacional), originalmente una pequeña cooperativa de ahorro y crédito, se ha convertido en ALBA-Caruna, el segundo actor crucial en el manejo de los recursos del ALBA y de Petrocaribe en Nicaragua. ALBA-Caruna administra algunos de los recursos que el país recibe a través de ALBA, como la importación de urea -insumo fundamental para la producción agrícola- y de otros fertilizantes a precios favorables. También negocia y adjudica los préstamos del Banco de Desarrollo de Venezuela (BANDES) para la generación de créditos agrícolas, pecuarios y agroindustriales preferenciales (Navas 2011).

En el marco de Petrocaribe ALBA-Caruna administra el 25% que le transfiere ALBANISA. Estos fondos son dirigidos a programas sociales del gobierno: Usura Cero, Hambre Cero, Calles para el Pueblo, Viviendas Dignas, Operación Milagro y Operación sonrisa (Enríquez y Martínez 2012). De acuerdo a Manuel Aburto, Gerente General de ALBA-Caruna, en 2011 la entidad contaba con cerca de US\$100 millones para financiar programas del gobierno (Navas 2011).

De ALBANISA se desprenden un sinnúmero de empresas en una diversidad de ámbitos económicos.<sup>82</sup> Aunque para algunos este conglomerado de empresas es sólo el reflejo de la puesta en práctica del discurso y la propuesta conceptual del ALBA, para otros es expresión de la consolidación del poder económico de un grupo de empresarios y de personas particulares vinculadas al gobierno y al Presidente de la República.

### **ALBA: entre proponentes y críticos**

Para sus proponentes, el ALBA ha impactado de manera positiva en Nicaragua en términos sociales. Se calcula que en 2008 la entidad financiera ALBA-Caruna benefició con sus fondos a 170 mil personas. Según investigaciones, ALBA-Caruna apoya, entre

81 Entrevistas con Mario Amador, Presidente de la CNPA y Sinforiano Cáceres, Presidente de FENACOOOP, 15 de marzo 2011.

82 "ALBA-Equipos -una empresa de equipos de construcción-; ALBA-Seguridad -brinda sus servicios de seguridad y vigilancia a instalaciones de ALBANISA-; ALBA-Generación -maneja las plantas de energía eléctrica para emergencias-; ALBA-Puertos -aparentemente se dedica al remolque, avituallamiento y mantenimiento de las naves que proceden de Venezuela así como el pago de flete y desembarque del crudo y sus derivados-; ALBA-Depósitos -encargada de los tanques en que desembarca el crudo, la distribución del petróleo a refinería y plantas de generación-; ALBA-Eólica -empresa de energía eólica-; ALBA-Alimentos (Albalinisa) -único intermediario de las exportaciones hacia Venezuela-; ALBA-Transporte - maneja la distribución de flotas de buses de transporte colectivo donados-; y ALBA-Tecnosa - encargada de construir las viviendas del Programa Casas para el Pueblo del Gobierno" (Galeano 2009a).



otros programas, Calles para el Pueblo, Casas para el Pueblo y la pesca artesanal en la Costa Atlántica (Jacobs 2008).

Hasta el momento estos programas han beneficiado a unos 1 mil 675 productores. A través de los fondos ALBA se ha provisto de urea a 8 mil campesinos a precios más accesibles y en colaboración con el Ministerio de Agricultura se han distribuido semillas y otros insumos beneficiando a cerca de 87 mil familias (Ibid).

En términos de la macroeconomía, el acceso preferencial al mercado venezolano contribuyó a mitigar los efectos socioeconómicos de la crisis global de alimentos y de energía de 2007 y 2008 (CEPAL 2008:122) pues el país importó petróleo a bajo costo y dispuso de créditos rurales y fertilizantes. Como resultado, en 2008 el sector agrícola alcanzó un crecimiento del 7% (CEPAL 2008:123). Algunos actores del sector privado nicaragüense reconocen estos efectos positivos debidos a la apertura del mercado venezolano.<sup>83</sup>

Otros actores se refieren a los resultados de la Encuesta Nacional de Medición de Vida (ENMV), dirigida por el Instituto Nacional de Información de Desarrollo, que indica que desde 2007 la pobreza general se redujo en 5.8 puntos porcentuales y la pobreza extrema en 2.6 puntos porcentuales.<sup>84</sup> Para Álvaro Fiallos, Presidente de la Unión Nacional de Agricultores y Ganaderos (UNAG), el mecanismo de abono al pago de la factura petrolera por medio de la exportación a Venezuela de granos básicos y de otros productos agrícolas en el marco del ALBA es de gran beneficio para el país en términos de política cambiaria.<sup>85</sup>

Los críticos de la implementación del ALBA en Nicaragua señalan en la escasa cobertura de los programas sociales del gobierno, en la falta de transparencia y en la no rendición de cuentas en el manejo de la cooperación venezolana, en el uso discrecional y con trasfondo político de los recursos del ALBA, así como en los obstáculos a los que se enfrentan las instituciones públicas competentes al intentar auditar las empresas vinculadas a ALBANISA.

Basándose también en la Encuesta Nacional de Medición de Vida (ENMV) de 2009, el economista independiente Adolfo Acevedo argumenta que sólo el 12.5% de la población dijo haber sido beneficiada por los programas sociales del gobierno y el 87.5% expresó no haber recibido esos beneficios (Acevedo 2012; Enríquez y Martínez 2012).

Según esa encuesta, todos los programas sociales financiados por ALBA-Caruna sólo habrían beneficiado, entre todos ellos, al 1% de los hogares nicaragüenses. En opinión de Acevedo, "esta baja cobertura es consistente con el hecho de que estos programas son relativamente pequeños" (Ibid). Los hogares beneficiados se concentran en las zonas urbanas (61.7%), sobre todo en Managua (26.4%) y en la población catalogada como no pobre (64.9%).

83 Entrevistas con Mario Amador, Presidente de la CNPA y Raúl Barrios, Director General del Matadero San Martín.

84 "...la encuesta muestra que la pobreza general a nivel nacional medida por el consumo bajó de 48.3 a 42.5 por ciento entre 2005 y 2009 y la pobreza extrema pasó de 17.2 a 14.6 por ciento en el mismo período" (La Radio del Sur 2012).

85 "...eso [el pago en especies] tiene una enorme ventaja para nosotros, porque si no tendríamos que agarrar ese volumen en córdobas del combustible y cambiarlo a dólares para pagárselo a Venezuela, con todos los diferenciales cambiarios que eso implica. Esto generaría pérdidas feroces por el tipo de cambio. Pero, con ALBA ese dinero se usa para comprar productos aquí.

La menor cobertura se da en las zonas rurales y en los hogares calificados con pobreza extrema. Sólo el 10% de estos hogares habría sido beneficiario (Ibid). Según Sinforiano Cáceres, Presidente de FENACCOOP, la inversión en el sector agropecuario es actualmente limitada.<sup>86</sup> Para Cáceres, los programas sociales del gobierno tienen más en común con la responsabilidad social empresarial que promueven los grupos económicos más poderosos del país que con lo que el ALBA propone.<sup>87</sup>

La falta de información que reina sobre cómo los fondos del ALBA entran al país y son manejados por el gobierno ha provocado fuertes críticas en actores de la sociedad civil y en medios de comunicación (Guevara y Loásiga 2008), lo que hace aún más difícil un análisis objetivo y a profundidad sobre el impacto del ALBA en Nicaragua. El carácter discrecional que ha caracterizado hasta el momento la implementación del acuerdo genera serios cuestionamientos acerca del alcance de un instrumento de política pública cuyo objetivo debería ser, por eso, de interés público.<sup>88</sup>

Desde la firma del ALBA el manejo, la implementación y los impactos de los recursos de la cooperación venezolana se han mantenido al margen del escrutinio público y de la Asamblea Nacional. Los montos de la cooperación venezolana no son registrados en el Presupuesto General de la República, lo que hace muy difícil la rendición de cuentas, condición que consideran fundamental algunos sectores de la sociedad. Adolfo Acevedo ha insistido en que la transparencia en el manejo de la cooperación venezolana es un derecho ciudadano y que reclamar este derecho es legítimo por ser una operación de carácter público.<sup>89</sup>

Los medios de comunicación enfatizan el "clima de secretismo" que rodea toda la implementación del ALBA en Nicaragua (Chamorro y Salinas 2011). A pesar de todo, durante 2011 se filtraron al semanario Confidencial las cuentas de la contabilidad de ALBANISA durante 2007 y 2008. En éstas se registran pérdidas contables que dejarían a la empresa aparentemente sin ninguna ganancia. Según Chamorro y Salinas, la contabilidad de ALBANISA contiene un sinnúmero de irregularidades: "ALBANISA perdió durante ese período alrededor de US\$20.7 millones. La razón aparente de esas pérdidas, según se desprende del estado de resultados de agosto 2009, es que la empresa vende el petróleo y los derivados del crudo a un precio equivalente a su costo sin ninguna clase de margen de ganancia.<sup>90</sup> Al no registrar ninguna ganancia operativa, ALBANISA tampoco reporta pago de impuestos sobre la renta a la Dirección General de Ingresos" (2011).

86 "...recordemos que ALBA ofrece y es su filosofía invertir en áreas sensibles y de interés del país. Si analizamos cuál es la prioridad todo el mundo dice el sector agropecuario, pero vos revisas cuánto ALBA le dedica al sector y es marginal" (Entrevista con Sinforiano Cáceres, Presidente de FENACCOOP).

87 "...muy sabiamente, desde la perspectiva politiquera, vos agarras el Programa Hambre Cero y donas una parte, pero eso lo hace el Grupo Pellas y todos los grandes con la responsabilidad social empresarial. Sin embargo, eso es solo publicidad" (Ibid). 88 "se carece de información detallada sobre el uso discrecional que hace el Presidente Ortega de estos fondos y el desglose de sus actividades dirigidas a financiar los programas gubernamentales extra presupuesto, las actividades partidarias del FSLN y los negocios particulares en que participa la familia del gobernante" (Chamorro y Salinas 2011).

89 "...este no es un asunto privado del ciudadano que ejerce la Presidencia de la República, ni de su partido. Es un asunto público, que nos compete, sin excepción, a todos los ciudadanos y ciudadanas de esta República. Los acuerdos internacionales que suscribe el Presidente de la República no los suscribe en su carácter personal, o como secretario general de su partido" (Chamorro y Salinas 2011).

90 Por ejemplo, en los primeros ocho meses del 2009, Albanisa registra ventas por crudo de petróleo (206.1 millones US\$), gasolina super (83.1 millones US\$), diesel (28.1 millones US\$), Fuel oil (bunker) (20.1 millones US\$), y generación eléctrica (15.3 millones US\$). El total de la operación suma 352,941,116 dólares, pero los costos de venta corresponden a una casi suma idéntica 352,851,677.48, con una diferencia de apenas 89,439 dólares, equivalente a solo el 0.025%. En consecuencia, los gastos operativos y administrativos registrados en 7,062,103 dólares, se convierten automáticamente en pérdidas contables (Chamorro y Salinas 2011).

Hasta el momento las cuentas de ALBANISA no han sido auditadas por la Contraloría General de la República (CGR). De acuerdo al venezolano Rafael Paniagua, Gerente General de ALBANISA, la CGR puede auditar "sólo el 49% de las acciones que tiene el Estado nicaragüense a través de PETRONIC" (Galeano 2010). Pero las leyes de Nicaragua establecen que cualquier sociedad en la que el Estado sea accionario es auditable. Basados en la Constitución de la República, algunos contralores han intentado auditar la Empresa Estatal de Petróleos PETRONIC, encontrándose con diversos obstáculos que les han impedido llevar a cabo esta labor.<sup>91</sup>

### ***¿Deuda pública o deuda privada?***

Existe una importante discrepancia entre los representantes del gobierno y algunos sectores de la sociedad civil acerca de si el esquema de pago del crudo en el marco del acuerdo de Petrocaribe constituye una deuda pública o si se trata de una deuda privada (Olivares 2009; Olivares 2011; Acevedo 2012).

Para Víctor Hugo Tinoco, diputado del Movimiento Renovador Sandinista, es claro que existe una deuda pública: "Toda la deuda es deuda de Estado conforme a lo que está escrito y firmado. Es un convenio de Estado a Estado que dice que es crédito que hay que pagar y fue además ratificado por el Parlamento" (Olivares 2011).

Sin embargo, el ex-Director del Banco Central de Nicaragua, Antenor Rosales<sup>92</sup> rechazó en su momento que el país esté contrayendo una deuda: "La parte que queda en Nicaragua ya está pagada. Eso está superado, por así decirlo. El importador paga el 100% de la factura. Lo he explicado un millón de veces. He manifestado muchas veces la posición oficial del Banco: no es deuda pública, porque no lo es" (Olivares 2011).

Rafael Paniagua, Gerente General de ALBANISA, fue también enfático en esto y, a la vez, contradictorio: "Aquí la cosa se está pagando. Se está pagando. Ya pasaron los dos años muertos. Los pagarés se están pagando y por el momento, yo no veo eso que está viendo la gente de deuda pública. Se está pagando y ya dentro de 25 años pagaremos lo que estamos recibiendo ahora" (Olivares 2009).

Sin embargo, el Acuerdo de Cooperación Petrolera firmado entre Nicaragua y Venezuela establece que "el 25% del 50% financiado a largo plazo será asumido por la República de Nicaragua" (Acuerdo de Cooperación Petrolera 2007). Teniendo como base únicamente el texto firmado por ambos países, queda claro que ese 25% restante se convierte en deuda que el Estado de Nicaragua deberá asumir. Por tanto, la controversia generada en los medios de comunicación sobre si este porcentaje es o no deuda pública pareciera ser más que factual una polémica de corte ideológico-político de cara a la opinión pública.

Según Acevedo, para el tercer trimestre de 2011 esta deuda habría alcanzado un monto de US\$1 mil 769 millones. Por otro lado, el pago en servicio de esta deuda al

91 De acuerdo a Galeano, los auditores se encontraron con "...una especie de bloqueo de varios documentos que al ser requeridos por los auditores de la Contraloría General de la República les indicaban que se encontraban en manos de PDVSA, en Venezuela, y que eso se transformaba en un gran impedimento para revisar en detalle las cuentas" (2010).

92 Mientras se llevaba a cabo esta investigación Antenor Rosales, Director del Banco Central de Nicaragua, renunció a su puesto al expresar su desacuerdo con el Poder Ejecutivo sobre colocar el 1 por ciento de las reservas internacionales de Nicaragua en la conformación del Banco del ALBA. Alberto Guevara, Ministro de Hacienda y Crédito Público, fue inmediatamente nombrado como su sucesor (Navas y Álvarez 2012).

tercer trimestre del 2011 habría sido de US\$127 millones, una cantidad mayor al monto que se paga por la deuda externa oficial (Acevedo 2012).

Dilucidar y aclarar cómo esta deuda será asumida por el Estado de Nicaragua es fundamental, especialmente en un país que ha sido históricamente aquejado por el peso de la deuda pública, tanto externa como interna.<sup>93</sup> Es igualmente crucial entender cómo se construyó el engranaje del ALBA en Nicaragua, que ha construido una estrecha alianza con el sector privado, lo que pone en evidencia las tensiones entre el planteamiento conceptual y el discurso del ALBA y su implementación en Nicaragua. Para aclarar esto necesario remitirnos a los comienzos del ALBA a fin de analizar el papel que desempeñaron los movimientos sociales y las cooperativas en el diseño del acuerdo.

### ***El rol de los movimientos sociales y las cooperativas en los inicios del ALBA***

Antes de las elecciones presidenciales de 2006, los movimientos sociales nicaragüenses, junto a alcaldías municipales gobernadas por el FSLN y actores de la economía social, como cooperativas y asociaciones de pequeños y medianos productores, tenían un rol preponderante en la toma de decisiones del ALBA. Un año después, ya con el FSLN al frente del gobierno, su protagonismo fue profundamente erosionado.

El desplazamiento de estos actores sociales marca un antes y un después en la implementación del ALBA en Nicaragua. Es a partir de ese momento en que, de acuerdo a algunos actores claves,<sup>94</sup> el ALBA deja de ser una herramienta de transformación de la estructura productiva y de alteración de las profundas desigualdades estructurales del país para convertirse en un acuerdo que profundiza la alianza entre el gobierno y el gran capital nacional y transnacional -dado el alto grado de transnacionalización de la economía nicaragüense- a la vez que facilita el surgimiento de un nuevo grupo económico estrechamente vinculado al FSLN.

El 24 de abril de 2006 se estableció el primer vínculo entre alcaldías, cooperativas y otros actores sociales populares y el ALBA mediante la suscripción de un acuerdo entre Petróleos de Venezuela y la Asociación de Municipios de Nicaragua (AMUNIC).<sup>95</sup> La relación fue directa, sin intermediarios. La toma de decisiones se hizo en base a una Comisión Mixta que agrupaba a organizaciones y movimientos sociales y entes descentralizados, como eran las alcaldías. En el marco de esa Comisión Mixta se establecieron una serie de convenios, acuerdos, cartas de intención y en algunos casos proyectos puntuales.

El 25 de abril llegó a Nicaragua el primer suministro de combustible venezolano a través de ALBANIC, constituida por la filial de PDVSA, PDV Caribe y AMUNIC. El cargamento fue de 18 mil barriles de diesel. Llegaron al puerto de El Rama, a 300 kilómetros de

93 En el 2000, Nicaragua fue beneficiada por la Iniciativa para los Países Pobres muy Endeudados (HIPC, por sus siglas en inglés) bajo la cual el país obtuvo un alivio de US\$5,119 millones (BCN 2005). Actualmente, la deuda pública interna es de US\$1,171 millones, lo que representa un 16,4 del producto interno bruto (El Nuevo Diario 2012b).

94 Parte de esta sección se basa en una entrevista hecha con fuentes directamente ligadas al ALBA que por temor a represalias solicitaron no ser identificadas. Por esta razón dicha información será adjudicada a "fuentes internas del ALBA." Cabe señalar que casos de amenazas y de intimidación contra una maestra y un ex-concejal del FSLN por haber brindado declaraciones acerca de presuntos casos de corrupción han sido denunciados en los medios de comunicación (Rodríguez 2011; Navarro 2010). Por otro lado, no es la primera vez que una "fuente" vinculada al gobierno o las instituciones públicas opta por el anonimato (Chamorro y Salinas 2011).

95 <http://www.petrocaribe.org/> consultada el 31 de enero del 2012.

Managua.<sup>96</sup> El 22 de septiembre de ese mismo año se estableció un acuerdo con el Banco de Desarrollo Económico y Social de Venezuela (BANDES) para aportar fondos en calidad de préstamo a los gobiernos que requirieran completar su capital para la conformación de empresas mixtas con Venezuela.<sup>97</sup>

De acuerdo a fuentes internas del ALBA, entraron a Nicaragua dos barcos llenos de urea que impactaron en la reducción del precio de este producto, beneficiando a los pequeños productores. La reducción del precio fue de casi el 30%. El ALBA entró también en Nicaragua a través de proyectos de atención médica de personas con cataratas y otras enfermedades oculares (Operación Milagro) y de alfabetización con el programa "Yo sí puedo." Otros proyectos de viviendas, producción agrícola, y educación se hicieron directamente con instituciones públicas de Venezuela que establecieron acuerdos de cooperación con Nicaragua.<sup>98</sup>

Se estableció también un proyecto entre el Instituto de Desarrollo de la Pequeña y Mediana Industria (INAPYMI) de Venezuela y una serie de empresas de propiedad de los trabajadores, como Café El Caracol y Café El Mejor entre otras, destinado a renovar su obsoleto aparato productivo. Este proyecto benefició a 16 mil productores.<sup>99</sup> Además, a través de la oficina que el BANDES abrió en Nicaragua se financiaron diversos proyectos para la exportación de frijol negro y la producción de arroz, ajonjolí y maíz con cooperativas como Del Campo R.L., Sifina, Nicaraocoop, Cecocafen y Caruna.<sup>100</sup>

De acuerdo a estas fuentes, en ese período inicial, ya con el FSLN en el gobierno, el ALBA pudo haber construido una especie de economía alternativa con un fuerte componente autogestionario: "Hubo dos reuniones y una segunda más formal, donde participaron un sinnúmero de organizaciones de primer y segundo piso del sector cooperativo de Nicaragua, que eran coordinadas por un delegado de la Primera Dama Rosario Murillo, para definir el abastecimiento del mercado venezolano. Las federaciones iban a organizar cadenas de producción. En el caso del maíz y del frijol, una organización se iba a encargar desde el fortalecimiento de los aspectos de asistencia técnica, formación productiva, enfoque de conservación de suelos y agua, la creación de una nueva industria y el procesamiento del producto primario, hasta la fase de exportación. Otra organización se iba a especializar en el frijol, la otra en la carne, la otra en el arroz y eso iba a crear una especie de nuevo crecimiento económico, pero con actores del sector social cooperativo, donde el principal factor de apoyo iba a ser ese mercado de precio preferencial con Venezuela."<sup>101</sup>

En 2008 todo este panorama cambió drásticamente y la empresa ALBANISA desplazó a la antigua ALBANIC, conformada por estos actores, para colocarse como la única entidad que mediaría la relación con Venezuela. Sin embargo, la directiva de ALBANISA no tenía poder de decisión sobre el destino de los fondos: "En ese momento la entrega del financiamiento se deja de hacer por parte de la institución venezolana (BANDES) y se decide que sea Caruna. Caruna como paraguas de los fondos de Venezuela, pero su directiva no decide sobre los fondos de Venezuela. Surge una Comisión que se llama Comité de Crédito ALBA-Caruna, a cargo de la cual está

96 <http://www.petrocaribe.org/> consultada el 31 de enero del 2012.

97 <http://www.petrocaribe.org/> consultada el 31 de enero del 2012.

98 Entrevista con "fuentes internas" del ALBA, 6 de enero del 2012.

99 Ibid

100 Ibid

101 Ibid

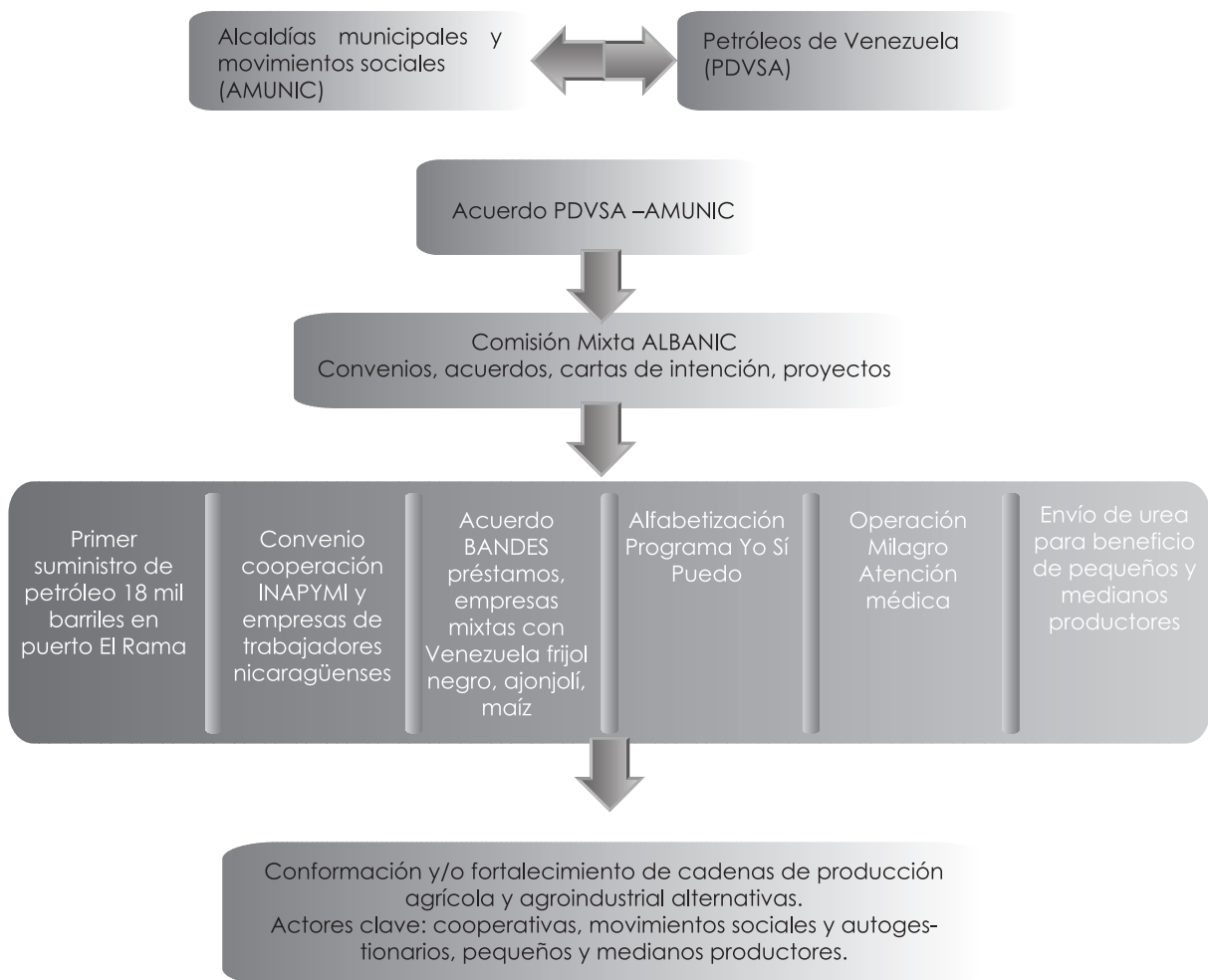


Francisco López, vicepresidente de ALBANISA y tesorero del FSLN, o personas que él delega y son quienes en última instancia deciden a quién se le otorga un crédito o se le facilitan fondos del ALBA".<sup>102</sup>

ALBA-Caruna administra también algunos de los recursos de Petrocaribe, pero sin que haya claridad en cuanto a cómo se distribuyen: "Los fondos no son de ALBA-Caruna, sino que ALBA-Caruna los administra, pero tampoco decide a quién los entrega. No existe tampoco una regla clara de cuáles son los requisitos para acceder a ese fondo, sino que queda más bien en el marco de ese Comité de Crédito ALBA, que es el que decide a quiénes financia."<sup>103</sup>

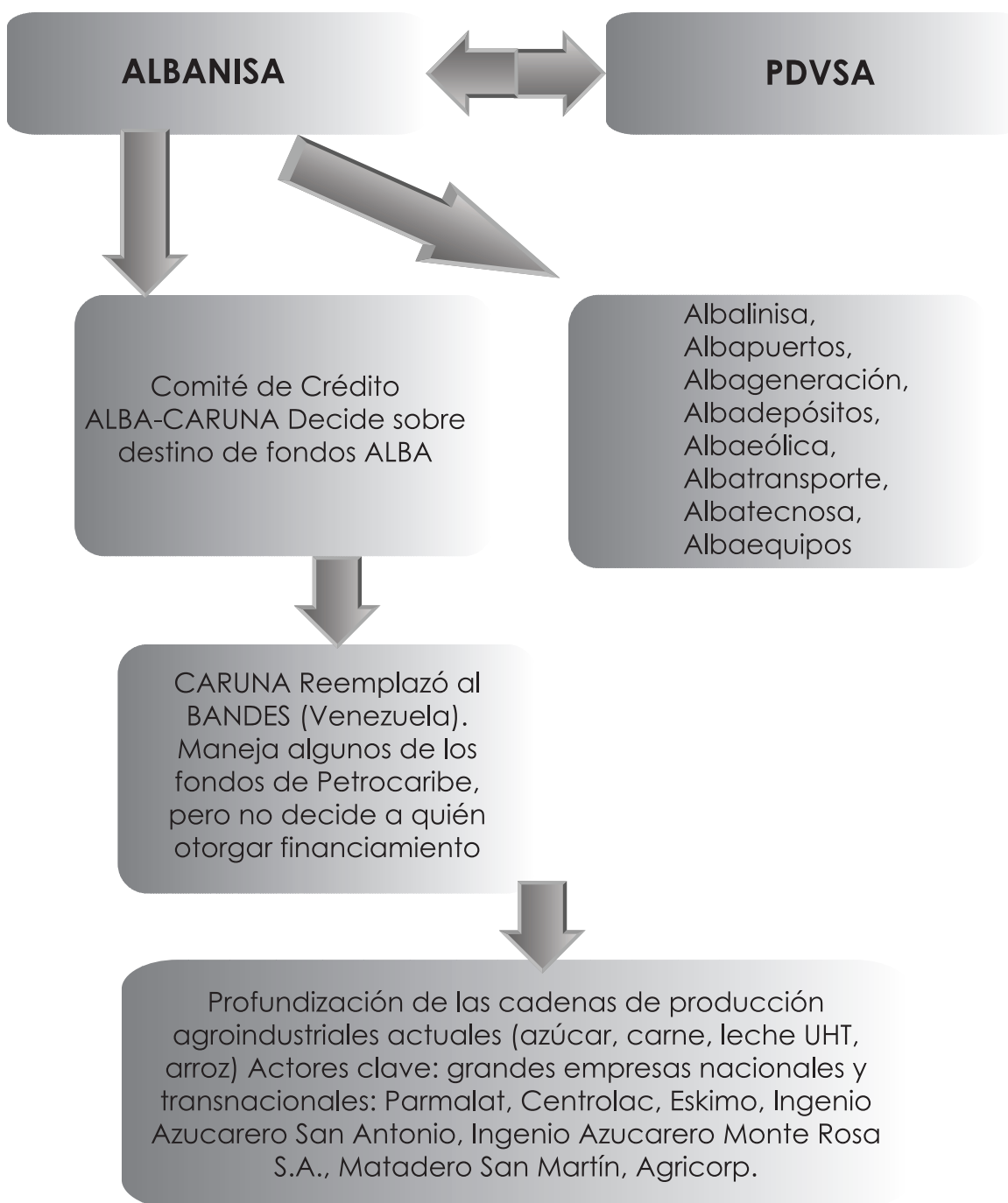
De acuerdo a fuentes internas del ALBA, la politización de la cooperación venezolana, a partir de este cambio drástico del panorama inicial, es una realidad: "Las decisiones sobre a quiénes se le dan los recursos para acopiar los productos que se necesitan es una decisión política. No es que cualquiera accede cumpliendo una serie de requisitos. Hay una lista de personas naturales incluso, no sólo de organizaciones sociales, sino de

### El ALBA en 2006





### El ALBA a partir de 2008



empresarios, que pueden ser proveedores de ALBANISA. Es una decisión de la empresa. Hay que pasar por un proceso de aceptación como proveedor de ALBANISA. Y aquí, por supuesto, estamos en otro juego: si estás pagando un favor al dejar pasar a tal persona a ese mercado o si estás cobrando una comisión por dejarlo pasar. Esto ya complica la situación en cualquier lugar, no sólo en Nicaragua. Lo complica si en este tipo de acuerdos comerciales se concentra así la toma de decisiones."<sup>104</sup>

Según Cáceres, Presidente de FENACOOOP, los programas sociales del gobierno están además destinados a minar la base social de partidos políticos de oposición como el Partido Liberal Constitucionalista, entre otros: "El ALBA beneficia en primer lugar a un sector que está interesado en desarrollar su misión empresarial a partir de oportunidades que le da el cargo público. En segundo lugar, el gobierno usa los Programas Hambre Cero, Usura Cero y Calles para el Pueblo para descomponer la base social del liderazgo de otros partidos opositores o contrincantes. Imagínate que a nivel micro, en una comarca una líder del Partido Liberal que es pobre y necesitada recibe una vaca, una gallina y un cerdo y empieza a mejorar su condición vendiendo huevos o leche. Esa líder irá levantando sospecha, desconfianza o envidia entre sus allegados y así se empieza un proceso de descomposición social."<sup>105</sup>

Según las fuentes internas del ALBA, en última instancia el acuerdo ha favorecido a la oligarquía tradicional del país, la cual ha estrechado sus vínculos con el gobierno: "Petrocaribe ha cumplido una función básica de alianza entre el gobierno y el COSEP porque, ¿quién está exportando azúcar a Venezuela? El Grupo Pellas. ¿Quién está exportando la carne? Los grandes mataderos. No los campesinos, sino los grandes ganaderos, a los que se les está pagando un precio por encima del precio del mercado. El pequeño productor que no puede mantener su novillo ni puede llevarlo a engorde vende barato al gran ganadero, que es quien engorda y luego lo lleva al matadero. Es esta cadena la que se beneficia. Éste es el hueso que le están tirando al COSEP."<sup>106</sup>

De acuerdo a estas fuentes, el giro de timón en la implementación del ALBA se debió a dos elementos centrales. Por un lado, la necesidad del FSLN de mantener el control de sus propias bases y, por tanto, impedir que éstas se vuelvan más "autónomas". Y por otro, el fortalecimiento del "ala" capitalista dentro de la propia estructura y cúpula de poder del FSLN: "Hubo cierto temor a que el empoderamiento económico del movimiento autogestionario pudiera de alguna manera fraccionar la base social del Frente Sandinista si ganaban mayor autonomía. Un movimiento campesino que lucha por la reivindicaciones de tierra, salud y educación es antes que nada un movimiento identitario y, por tanto, puede competir con el proceso identitario del "Pueblo Presidente" que persigue el gobierno. Esta decisión también tiene que ver con un cambio ideológico que se ha dado en la alta cúpula de la Dirección del FSLN. Los principios de una sociedad bajo criterios izquierdistas que muchas organizaciones sociales tienen sobre cómo se debe transformar el aparato productivo fueron vistos como más radicales y menos adecuados para el estado de desarrollo histórico del país. Se creyó entonces que la empresa privada o la oligarquía nacional era la que podía modernizar al país con más facilidad que estos movimientos sociales".<sup>107</sup>

104 Entrevista con "fuentes internas" del ALBA. 105 Entrevista con Sinforiano Cáceres, Presidente de FENACOOOP.

106 De acuerdo a Francisco López, vice-gerente de ALBANISA, "las exportaciones de carne al mercado del ALBA en 2008 registraron una ganancia de 15.8 millones de dólares; en 2009, fueron de 65 millones y hasta la fecha de este año (2010) se contabilizan 88 millones" (Lacayo 2010).

107 Entrevista con "fuentes internas del ALBA."

De acuerdo a Bayardo Arce Castaño, Asesor Presidencial para Asuntos Económicos, el giro en la estrategia del gobierno en 2008 fue necesario a fin de “cerrar filas” y centralizar el control sobre estos recursos como respuesta a las acciones de la oposición parlamentaria en ese momento. Según Arce, “en mayo la oposición, que era mayoritaria en el Parlamento, paralizó todo proyecto de ley de tipo económico, incluidos créditos y tratados, para incidir en las elecciones municipales.”<sup>108</sup>

Enfrentados por tanto a la real politik de las negociaciones parlamentarias, el FSLN optó por tomar las riendas del ALBA centralizando las decisiones y la puesta en marcha de los acuerdos, desplazando de esos roles a las alcaldías y a los movimientos sociales. Según Arce, los movimientos sociales siguen recibiendo beneficios como “calles y casas para el pueblo, que se construyen con las alcaldías, así como créditos para los pequeños productores que se llevan a cabo a través de sus cooperativas.”<sup>109</sup>

No obstante, las “fuentes internas del ALBA” no parecen coincidir con la lectura política que hace Arce. Para estos actores, las cúpulas de poder del FSLN consideraron que los actores de la economía social no podrían liderar un proceso de desarrollo que transformara la actual estructura productiva del país. Consideran que la última palabra en este cambio drástico la tuvo la Primera Dama: “La última decisión sobre si la alianza con los movimientos sociales era un proceso por el qué apostar o si iba a causar problemas, la tuvo Rosario. Al final, se mantuvo el discurso de que las organizaciones sociales son débiles, no tienen mucha capacidad de gestión, no manejan bien la plata y sus bases tienen un nivel educativo muy bajo. Como éste es un proceso a largo plazo y lo que se necesitaba era un proceso a corto plazo, yo supongo que por eso se sacrificó la alianza con los movimientos sociales. El gobierno optó entonces por el modelo productivo que ofrece el COSEP.”<sup>110</sup>

Los productos de mayor exportación hacia Venezuela en este momento son: carne,<sup>111</sup> azúcar,<sup>112</sup> lácteos -en especial los productos procesados por las plantas industriales,-<sup>113</sup> café oro<sup>114</sup> y granos básicos, en especial frijol negro.<sup>115</sup> Con la excepción del frijol negro, y otros productos que producen ciertas cooperativas, el resto de bienes que en este momento gozan de un acceso preferencial al mercado venezolano se encuentran en manos del gran capital nacional (ver anexo 1).

### **El ALBA y el sector privado**

Los actores del sector privado nicaragüense reconocen las oportunidades comerciales y de cooperación que el ALBA ha brindado a sus gremios, así como el efecto “amortiguador” que el acuerdo ha tenido para enfrentar la crisis económica mundial.

108 Entrevista con Bayardo Arce Castaño, Asesor Presidencial para Asuntos Económicos, 26 de mayo 2012.

109 Ibid.

110 Ibid.

111 Venezuela se ha convertido en el principal mercado de la carne nicaragüense ocupando en 2012 el primer lugar en las exportaciones, absorbiendo el 48.9 por ciento del total exportado de carne. Las exportaciones a Venezuela en 2012 han sido de US\$39.1 millones para un crecimiento del 48.1 por ciento (US\$13.0 millones) con respecto a los US\$26.4 millones en igual período de 2011 (La Lucha Sigue 2012).

112 Las exportaciones de azúcar de caña representaron en el 2011 US\$32.07 millones, convirtiéndose en el segundo mercado para las exportaciones nicaragüenses (OPEAL 2011).

113 Las exportaciones de leche en 2010 fueron de US\$44.0 millones lo que significó un crecimiento de 23.2 por ciento con respecto a 2009 y de 94.7 por ciento entre 2006 y 2010. El mercado venezolano ha sido muy importante absorbiendo más del 44 por ciento del total de las exportaciones de leche de Nicaragua (EI 19 2012).

114 Las exportaciones de café oro en el 2011 a Venezuela representaron US\$37.56 millones (OPEAL 2011).

115 Entrevista con Álvaro Fiallos, Presidente de UNAG. Las exportaciones a Venezuela de frijol negro ascendieron a US\$10,05 millones en el 2011 (ver anexo 1).

Sin embargo, los actores más poderosos del sector privado identifican algunos asuntos pendientes y desafíos en torno a la sostenibilidad del ALBA. Por su parte, los pequeños y medianos productores van un poco más allá y cuestionan el carácter estructural y transformador que ha tenido la implementación del ALBA en Nicaragua.

Mario Amador, presidente de la CNPA y Raúl Barrios, director ejecutivo del Matadero San Martín, reconocen que el ALBA ha permitido abrir nuevas oportunidades de mercado para sus exportaciones. En el caso del Matadero San Martín, por ejemplo, las exportaciones pasaron de “6 mil toneladas durante el primer año de implementación del ALBA a 32 mil toneladas en el segundo y a 36 mil toneladas en el tercero.”<sup>116</sup> Para los productores de azúcar, a partir del ALBA “Venezuela se ha convertido en el segundo o tercer mercado más importante, lo cual es muy positivo porque nos permite una mayor comercialización de nuestros productos.”<sup>117</sup>

La CNPA considera que este acuerdo es de mutuo beneficio porque se basa en las complementariedades de ambos países.<sup>118</sup> Amador sostiene que el ALBA es también un acuerdo que incluye un enfoque de “ganar-ganar” tanto para el productor como para el consumidor. En este sentido, es especialmente llamativo el empleo que estos actores hacen de vocablos tomados del discurso del ALBA, por ejemplo, “precios justos”: “El ALBA intenta garantizar precios justos en toda la cadena de valor. Precios justos para el productor y el comprador, que sean más o menos acordes con la realidad de los mercados de ambos países.”<sup>119</sup>

El Matadero San Martín enfatiza la importancia del mercado de Venezuela en el contexto de la crisis económica mundial de 2008.<sup>120</sup> Amador considera que el ALBA es el acuerdo más positivo que tiene Nicaragua y prefiere no emitir juicio acerca de las críticas que otros actores han hecho sobre la politización de la ayuda venezolana.<sup>121</sup>

Para Wilmer Fernández, presidente de CANISLAC, el ALBA significa una ventana adicional de comercialización para la producción de leche. Sin embargo, considera que los pequeños y medianos de este sector no se están beneficiando como se esperaba de un instrumento como dice ser el ALBA: “El destino del 92% de la leche fluida UHT es Venezuela y ésta sale prácticamente de las grandes plantas industriales.”<sup>122</sup> Fernández asegura que CANISLAC como tal no ha tenido ninguna participación en la toma de decisiones en torno a los mecanismos del ALBA que impactan de manera directa o indirecta en el sector.<sup>123</sup> Y sostiene que son el sector industrial -grandes empresas nacionales como Eskimo y Centrolac y transnacionales como Parmalat- quienes deciden y acuerdan con el gobierno las cuotas de leche fluida que posteriormente se exportan a Venezuela: “Hasta el momento, el gobierno

116 Entrevista con Raúl Barrios, Director General del Matadero San Martín.

117 Entrevista con Mario Amador, Presidente de la CNPA.

118 “...ALBA es un acuerdo político que garantiza un intercambio comercial complementario en el que Venezuela nos exporta petróleo y nosotros exportamos los productos básicos alimenticios que ellos no producen” (Entrevista con Mario Amador).

119 Ibid.

120 “...Venezuela ayudó mucho a sortear la crisis del 2008. El precio por cabeza de ganado en Nicaragua bajó a 70 o 60 dólares. Si no hubiese sido por Venezuela, el precio hubiese bajado incluso más. Es decir que ante la contracción de los mercados internacionales que significó la crisis del 2008, Venezuela sirvió de amortiguador al sustituir otros mercados a los que Nicaragua tradicionalmente exporta” (Entrevista Raúl Barrios, Matadero San Martín).

121 “...el dinero está entrando y se está multiplicando en trabajo, en calles para el pueblo, en lo que sea, si es por política o no, no es mi misión determinar si está bien o mal, porque está entrando dinero al país que está contribuyendo a generar algo de desarrollo de infraestructura..” (Entrevista con Mario Amador, CNPA).

122 Entrevista con Wilmer Fernández, CANISLAC.

123 Ibid.

solo ha buscado a los grandes, al sector industrial, para llegar a los acuerdos de comercialización con el ALBA, en lugar de incluir a toda la cadena productiva, que en su mayoría está formada por pequeños y medianos productores de lácteos y sus derivados. El sector primario sólo se está beneficiando por precios porque es quien vende la leche al sector industrial, pero ALBALINISA, que es la empresa encargada de acordar con las empresas, gremios o productores nacionales las cuotas, no toma en cuenta a los pequeños y medianos productores de lácteos y derivados en las negociaciones para determinar sus precios."<sup>124</sup>

Fernández dice estar de acuerdo con instrumentos como el ALBA. Sin embargo, considera que deben incluir a pequeños y medianos productores de manera más efectiva.<sup>125</sup> Para actores como la FENACCOOP, la centralización de la relación comercial con Venezuela por ALBANISA es problemática: "El ALBA no te permite exportar directamente. No porque no te considere sujeto económico, sino porque le estás quitando el negocio. Lo que hace el Grupo Pellas con el azúcar es lo que hace el gobierno con ALBA: tiene un monopolio donde define precios de compra y venta y lógicamente eso te obliga a depender de las buenas relaciones que tengas con el gobierno."<sup>126</sup>

Para Sinforiano Cáceres, Presidente de FENACCOOP, esto obstaculiza el vínculo directo con el comprador, así como otras formas de intercambio y cooperación que pudieran surgir: "No es posible hacer solicitudes de crédito contra entrega de cosecha a mi proveedor porque hay un intermediario. Entonces no podemos establecer relaciones de mediano ni de largo plazo. No podemos conseguir financiamiento de bajo costo o tecnología con mi comprador o en base al precio con el que yo entrego mi producción, lo que nos quita todo el valor agregado. Por eso creo yo que ahí el ALBA se vuelve noche."<sup>127</sup>

Wilmer Fernández considera que el ALBA debería implementarse de manera más estructural a fin de transformar las limitaciones productivas que afectan, en especial, a los pequeños y medianos productores: "El ALBA podría por ejemplo, ayudar al pequeño y mediano productor de lácteos estableciendo o creando mecanismos que mejoren y estandaricen la calidad de la materia prima como salas de ordeño y maquinarias de ordeño."<sup>128</sup>

Para Mario Amador y Raúl Barrios el hecho de que ALBA sea un acuerdo entre presidentes y no entre Estados pone en riesgo su sostenibilidad.<sup>129</sup> Para Barrios es crucial que Nicaragua y Venezuela firmen un tratado comercial que institucionalice las ventajas y el acceso al mercado venezolano "a fin de asegurar el intercambio económico actual y generar previsibilidad de cara a futuras inversiones más allá de los períodos presidenciales de Nicaragua y Venezuela."<sup>130</sup>

La sostenibilidad del ALBA, y en especial de las preferencias de mercado que el ALBA

<sup>124</sup> Ibid.

<sup>125</sup> "...si el estado sabe que todos los productores grandes, medianos y pequeños estamos agremiados y formamos una cámara, ¿por qué no invitarnos o incluirnos a todos en las negociaciones?" (Ibid).

<sup>126</sup> Entrevista con Sinforiano Cáceres, FENACCOOP.

<sup>127</sup> Ibid.

<sup>128</sup> Ibid.

<sup>129</sup> "...tiene la desventaja de ser un acuerdo político entre gobiernos. El día que terminen los mandatos del Presidente Chávez o del Presidente Ortega a lo mejor ALBA también acabe y con ello las ventajas y oportunidades comerciales que el acuerdo nos ofrece en este momento" (Entrevista con Mario Amador, CNPA).

<sup>130</sup> Entrevista con Raúl Barrios, Matadero San Martín.



otorga, son temas cruciales para estos actores económicos. Mientras esto se dilucida, la realidad es que con la implementación del ALBA no sólo el gran sector privado nicaragüense se ha visto beneficiado. El ALBA también ha sido fundamental para la consolidación de un incipiente grupo económico.

### ***El ALBA y ¿el surgimiento de un nuevo grupo económico en Nicaragua?***

ALBANISA y la red de empresas vinculadas a esta gran empresa conforman un conglomerado que consolida cada vez más a un nuevo grupo económico vinculado al FSLN y en particular a la familia del Presidente Ortega.

Si bien en términos accionarios ALBANISA es una empresa de carácter público, su administración y la toma de decisiones sobre los fondos obtenidos de la cooperación petrolera venezolana son manejados de manera discrecional, con pocos mecanismos de rendición de cuentas públicas. En ese sentido, ALBANISA se comporta como una empresa privada.

De acuerdo a Bayardo Arce, Asesor Presidencial para Asuntos Económicos, todo acceso a mercados en cualquier tratado, así como los tiempos y niveles de ese acceso son discrecionales para sus suscriptores. En el caso del ALBA, según Arce, esa discrecionalidad es parte estructural del acuerdo, dado que “ellos (Venezuela) fijan las condiciones de intercambio para obtener esos beneficios.”<sup>131</sup>

Sin embargo, cada vez más un sinnúmero de empresas compradas por ALBANISA son administradas o dirigidas por individuos que no necesariamente ocupan un cargo público en el Estado, aunque sí mantienen estrechos vínculos con el FSLN. De acuerdo a Salinas (2011a), las ventas de petróleo y de productos refinados representaron para ALBANISA en 2008 ingresos superiores a los US\$400 millones mientras que en los primeros ocho meses de 2009 las mismas operaciones sumaban US\$354 millones.

A partir de 2009, ALBANISA ha experimentado una expansión importante adquiriendo medios de comunicación y empresas en el sector turístico. Según Salinas (2011b), ALBANISA compró las inversiones que el grupo indígena estadounidense Seminole tenía en Nicaragua -un hotel y dos fincas con ganado- por un monto que superaba los US\$10 millones. Posteriormente, ALBANISA autorizó la compra de Canal 8, un importante canal de televisión nacional, en aproximadamente US\$10 millones (El Heraldito 2010).

De acuerdo a investigaciones realizadas por distintos medios de comunicación (Salinas 2011b; La Prensa 2012; Martínez 2009), en ambas transacciones participaron miembros de la familia del Presidente Daniel Ortega. Según estas investigaciones, la gerente general y representante legal de la empresa es Yadira Leets, nuera del Presidente Ortega (Salinas 2011b). La frecuencia del Canal 13 Viva Nicaragua fue igualmente concedida a la empresa Celeste S.A., cuyos socios están estrechamente vinculados al Presidente Ortega. El canal está en manos de tres de los hijos del Presidente Ortega (Nicanoticias 2011).

La Distribuidora Nicaragüense de Petróleo (DNP) -con una red de más de 50 gasolineras distribuidas en todo el país y con tanques de almacenamiento de petróleo con



capacidad de hasta 60 barriles-, que estaba bajo control de la multinacional suiza Glencore a raíz de un contrato elaborado durante la administración de Arnoldo Alemán (1997-2001),<sup>132</sup> fue comprada por ALBA-Caruna como parte de las adquisiciones del poderoso conglomerado ALBANISA (Central American Data 2009) por un monto de US\$50 millones (Martínez 2009). De acuerdo a Enríquez y Martínez (2012), la nuera del Presidente Ortega también administra la Distribuidora Nicaragüense de Petróleos S.A., una empresa que genera US\$21 millones mensuales por la venta de combustibles en las gasolineras que pertenecen a su red de distribución.

La compra de DNP ocurrió semanas antes de que el Ministro de Energía, Emilio Rappaccioli y el Procurador General de la República Hernán Estrada anunciaran que la empresa estatal PETRONIC “asumiría las riendas del arriendo que la administración Alemán había cedido al consorcio suizo Glencore” (Ibid). En 2007 el Presidente Ortega declaró que las negociaciones con Glencore tendrían el objetivo de recuperar, a nombre de PETRONIC y del Estado nicaragüense, las instalaciones arrendadas (Ibid). Sin embargo, eso no ocurrió (Galeano 2009b).

De acuerdo a la investigación de Enríquez y Martínez (2012), que incluyó la revisión de documentos oficiales del Registro Público de Managua, tres sociedades adicionales fueron creadas como parte de la compra de DNP: DNP Internacional S.A., DNP Internacional de Nicaragua S.A. y Nica Petrol S.A. Estas compañías se encargarían de exploraciones para descubrir yacimientos de petróleo y de su eventual explotación y de la compra e importación de hidrocarburos. (Ibid).

Según Córdoba (2012) y el correspondiente depósito legal en La Gaceta Diario Oficial (2012), la empresa Nica Petrol S.A. solicitó la autorización para el uso de la marca Petrocaribe en 44 de las 45 categorías comerciales actualmente existentes en el país. De acuerdo a Córdoba, de lograr esta autorización, Nica Petrol S.A. podría vender desde hilo hasta armas y municiones, pasando por vehículos, instrumentos quirúrgicos, científicos, metales preciosos, calzado y cervezas (2012).

De llegar a concretarse esta autorización y una posterior producción en todos esos rubros, el poder económico y potencialmente monopolístico de Nica Petrol S.A. podría alcanzar dimensiones colosales en el futuro, dado el tamaño de la economía nicaragüense. José María Enríquez Moncada, socio de varias empresas con vínculos con el FSLN como la Distribuidora Nicaragüense de Petróleo y la telefónica Yota de Nicaragua S.A., es también el socio mayoritario de Nica Petrol S.A. con el 80% de las acciones.

El conglomerado ALBANISA pretende expandir en el corto, mediano y largo plazo sus inversiones a la construcción de una planta petroquímica, a fábricas de harina, a nuevos mataderos industriales para la comercialización de la carne y a una refinería cerca de Puerto Sandino, al occidente de Nicaragua, que llevará por nombre “El Supremo Sueño de Bolívar”<sup>133</sup> (Salinas 2011c).

132 El ex Director General de Ingresos, Byron Jerez, sin tener facultad, arrendó Petronic a Glencore por un período de diez años por un monto de US\$700 mil mensuales y medio centavo de dólar de comisión por cada galón de producto vendido bajo la marca de Petronic, lo que significaría percibir entre US\$250 y US\$300 mil anuales extras. Petronic se hizo famosa durante la administración Alemán por las notas de crédito, giradas por Byron Jerez, que pagaba Petronic como adelanto a impuestos, dinero que terminaba pagando las deudas de la familia Alemán y las campañas electorales del PLC, entre otros manejos fraudulentos y malversaciones (Galeano 2009b).

133 Una vez construida, esta refinería podría llegar a procesar hasta 150 barriles diarios de petróleo (Equipo Envío 2011).

ALBANISA ha anunciado que planea construir también tres puertos de aguas profundas: dos en Bilwi y Monkey Point, en la Costa Atlántica de Nicaragua, y otro en Puerto Sandino. También prepara las condiciones para la puesta en marcha de un megaproyecto de irrigación de al menos 5 mil hectáreas en la zona del Pacífico, desde Chinandega hasta Rivas, con agua extraída de los lagos Cocibolca y Xolotán (Ibid). ALBANISA explora también la instalación de aerogeneradores en el istmo de Rivas, al sur del país, con el propósito de producir 60 megavatios de energía eólica(Ibid).

De materializarse, estas inversiones tendrían sin lugar a dudas un impacto importante en el desarrollo de la infraestructura del país, tal como se establece en la propuesta conceptual y discursiva del ALBA. Es la implementación práctica que está teniendo el ALBA en Nicaragua lo que genera profundas contradicciones y tensiones con los objetivos que ALBA plantea a un nivel teórico.

## IV. Análisis Comparativo del Acuerdo de Asociación con la Unión Europea, el CAFTA-DR y el ALBA desde una perspectiva de Desarrollo Inclusivo

Esta sección analiza comparativamente los resultados de las negociaciones del CAFTA-DR, los del Acuerdo de Asociación con la UE y los de la implementación del ALBA en Nicaragua desde un enfoque de espacios de políticas y de las relaciones Estado-Sociedad, planteando algunas de sus implicaciones para el desarrollo inclusivo en Nicaragua.

El desarrollo inclusivo es fundamental en un país tan empobrecido e inequitativo como es Nicaragua. El espacio de políticas es un elemento central para el desarrollo inclusivo puesto que enfatiza, por un lado, el nivel de autonomía que un país debe tener a fin de formular estrategias y políticas adecuadas a su desarrollo nacional y por otro, pone el acento en la complementariedad que debe existir entre las políticas económicas y las políticas sociales.

Mientras más autonomía tenga un país y más complementarias sean sus políticas económicas con los objetivos de sus políticas sociales, en mejor y mayor capacidad estará para conseguir un desarrollo inclusivo y sostenible. El Acuerdo de Asociación con la Unión Europea limitó el espacio de políticas de Centroamérica en áreas de interés estratégico como la propiedad intelectual, las inversiones y los servicios, entre otras.

En el caso de la propiedad intelectual, el Acuerdo de Asociación con la Unión Europea ratificó compromisos ya establecidos en el CAFTA-DR como el Tratado de Budapest sobre el Reconocimiento Internacional del Depósito de Microorganismos a los fines del Procedimiento en materia de Patentes. El mayor peligro de éste y otros convenios como el Convenio Internacional para la Protección de las Obtenciones Vegetales (UPOV) es que cualquier variedad vegetal y/o material genético de los ecosistemas centroamericanos podría ahora ser patentable puesto que las definiciones de lo que constituye un “microorganismo,” en el caso del Convenio de Budapest por ejemplo, no están claramente delimitadas y definidas (Carrión 2009). En ese sentido, todo es ahora potencialmente patentable.

La adhesión a estos convenios limita y condiciona la capacidad de los Estados centroamericanos de explotar y usar sus propios recursos naturales. Los compromisos adquiridos en el Convenio UPOV establecen que los países miembros del Acuerdo de Asociación con la UE y del CAFTA-DR otorguen trato nacional<sup>134</sup> a todos los Estados miembros de ese Convenio. En el futuro, esto podría abrir la posibilidad de que individuos o multinacionales involucradas en la producción agroindustrial o farmacéutica que conducen investigaciones de biotecnología demanden derechos de propiedad intelectual sobre variedades vegetales centroamericanas y obtengan

134 Trato nacional es una cláusula fundacional del sistema multilateral del comercio que se refiere a que todos los bienes producidos importados deben tener el mismo trato que aquellos producidos localmente (OMC 2007).

derechos para su explotación (Iniciativa CID 2004:7).

En materia de propiedad intelectual y de salud pública el Acuerdo de Asociación con la UE es claro en que debe prevalecer el trato nacional y de Nación Más Favorecida<sup>135</sup> en relación a compromisos adquiridos en otros TLCs. En ese sentido, el Acuerdo de Asociación limita el espacio de políticas públicas y la coherencia de políticas en temas de salud pública en la región.

Bajo ambos -CAFTA-DR y Acuerdo de Asociación con la UE- se limita la definición de lo que constituye una “emergencia de salud pública”, mediante la cual es posible, en el acuerdo de propiedad intelectual en la OMC (ADPIC), hacer importaciones paralelas de medicamentos genéricos (OMC 2003), que suelen ser menos costosos para los países en desarrollo. Esto significa que en el futuro será más difícil para los países centroamericanos declarar estados de emergencia de salud pública para situaciones que no estén contempladas en los capítulos de propiedad intelectual de ambos acuerdos y, por tanto, no se permitirá la importación paralela de los más baratos medicamentos genéricos.

En cuanto al capítulo de inversiones, la situación es similar. El Acuerdo de Asociación, al igual que el CAFTA-DR, delimitó aún más el espacio de políticas en esta materia, al prohibir el uso de herramientas de políticas públicas como el contenido local<sup>136</sup> y los requisitos de desempeño.<sup>137</sup> Ambas herramientas de política pública han sido fundamentales para los países de desarrollo temprano y tardío, así como para el propio despegue de los países desarrollados (Wade 1990; Chang 2002).

En cuanto a los vínculos entre el comercio y el desarrollo sostenible, el Acuerdo de Asociación con la UE, a diferencia del CAFTA-DR, incluye una serie de artículos sobre el desarrollo sostenible. Sin embargo, el texto carece de lenguaje legal y vinculante, prevaleciendo en los artículos 2 (a) (b) (c) y (d) un lenguaje general y poco específico.<sup>138</sup>

El artículo 4 de ese mismo capítulo excluye la posibilidad de “recurrir al mecanismo de solución de controversias ni al mecanismo de mediación de las barreras no arancelarias<sup>139</sup> establecidos en el marco del acuerdo” (Ibid:162). Sin un mecanismo regulatorio y vinculante en esta materia, cuyo contenido es de vital interés para Centroamérica, los acuerdos establecidos corren el riesgo de convertirse en sólo “buenas intenciones”.

El Acuerdo de Asociación con la UE deja de lado los temas más estructurales del lado de la oferta para las economías centroamericanas como son la infraestructura, los bajos estándares de calidad, la falta de innovación y capacidad de almacenamiento

135 En virtud de los Acuerdos de la OMC, los países no pueden normalmente establecer discriminaciones entre sus diversos interlocutores comerciales. Si se concede a un país una ventaja especial (por ejemplo, la reducción del tipo arancelario aplicable a uno de sus productos), se tiene que hacer lo mismo con todos los demás Miembros de la OMC (OMC 2007).

136 El contenido local se refiere a la capacidad de los gobiernos receptores de inversión extranjera directa para exigir un cierto porcentaje de insumos producidos localmente en el proceso de producción de inversionistas extranjeros.

137 Los requisitos de desempeño tienen que ver con la posibilidad de recibir incentivos y exenciones fiscales de acuerdo al desempeño que vayan mostrando estas empresas.

138 “...se espera que los países se esfuercen en: promover inversión directa en tecnología, bienes, y servicios amigables con el medioambiente; bienes eficientes en el uso de energía, y esquemas de comercio ético, producción orgánica, ecoturismo, responsabilidad social empresarial, así como mecanismos de rendición de cuenta empresarial” (European Commission 2012:165).

139 Se refiere a aquellas barreras que como su nombre lo dicen no se basan en aranceles sino en otro tipo de obstáculos como las medidas sanitarias y fitosanitarias, obstáculos técnicos al comercio, entre otros.

de productos perecederos para la exportación, entre otros. Esto no concuerda con el discurso pro desarrollo que la Unión Europea atribuye a los acuerdos de asociación que actualmente negocia con distintas regiones del mundo.

En este contexto, la Alternativa Bolivariana para los Pueblos de nuestra América (ALBA) podría jugar un rol fundamental y profundamente transformador de la realidad económica y social de Nicaragua. En su concepto y en su discurso el ALBA propone facilitar la transformación de las limitaciones estructurales económicas y sociales de economías pequeñas y vulnerables.

Su esquema de trato preferencial y diferenciado, la obtención de petróleo y sus derivados a precios favorables con mecanismos de pago concesionales, el fomento a las complementariedades productivas entre los países miembros, así como los fondos destinados a programas de salud, educación, vivienda, construcción de carreteras, puertos, entre otros, tienen un gran potencial para transformar las actuales estructuras productivas regionales y para disminuir las desigualdades históricas que condicionan el desarrollo inclusivo en Centroamérica.

Los proyectos del ALBA pueden ampliar el espacio de políticas favoreciendo el desarrollo inclusivo en economías pequeñas y vulnerables como las centroamericanas. Por esto, la implementación, administración y mecanismos de rendición de cuentas alrededor de los fondos y proyectos del ALBA serían fundamentales para asegurar una coherencia entre el discurso del acuerdo y la realidad de las acciones, decisiones y acciones de los responsables.

En Nicaragua, muchos de los proyectos del ALBA están siendo implementados con impactos sociales y económicos positivos para sus beneficiarios, aunque son varios los actores sociales que los critican severamente señalando los limitados alcances transformadores de estos proyectos. El ALBA también ha jugado un rol innegablemente positivo al amortiguar las repercusiones económicas y sociales de la crisis económica de 2008, que en Nicaragua habría sido devastadora por la gran dependencia de su economía de los altibajos de la economía mundial y de la de países como Estados Unidos (CEPAL 2008).

A pesar de estas ventajas, este análisis evidencia que la implementación del ALBA en Nicaragua está generando una profunda contradicción y tensión entre la propuesta conceptual transformadora y altermundialista del ALBA y la toma de decisiones, la administración y la puesta en práctica de los proyectos y mecanismos de cooperación que lleva a cabo el Estado. La capacidad transformadora de la realidad productiva y el rol que los actores de la economía social podrían jugar en este proceso ha sido sensiblemente diluida.

A diferencia de lo establecido en su propuesta conceptual, el ALBA en Nicaragua ha estrechado una firme alianza del gobierno con el gran sector privado nacional y transnacional. Los grupos económicos más poderosos, vinculados a la producción de carne, azúcar, y lácteos procesados industrialmente son quienes se están beneficiando del acceso preferencial al mercado venezolano y los que participan siempre en cierta medida y hasta donde ALBANISA lo permite de las negociaciones que establecen "las reglas del juego" de ese nuevo intercambio comercial.

El desplazamiento de los movimientos sociales, de las alcaldías municipales y de las cooperativas de la arquitectura inicial del ALBA, su alejamiento de la toma de las decisiones más importantes marcó un antes y un después en la implementación del acuerdo, afectando especialmente los alcances y el impacto de los proyectos del acuerdo en el desarrollo inclusivo del país. Como resultado, estos actores y muchos pequeños y medianos productores -exceptuando a algunos productores de granos básicos- participan del ALBA como "tomadores de precios" y aceptadores de reglas en cuyas negociaciones no tienen ninguna o muy limitada incidencia y como "beneficiarios" de algunos proyectos sociales.

Es notable el monopolio que tiene ALBANISA en la relación y las reglas que gobiernan el intercambio comercial con Venezuela, en la recepción del petróleo a precio preferencial, en la distribución y el manejo de las ganancias y en la implementación de los proyectos de inversión económica y social. Su actuación monopólica es muy criticada tanto por grandes como por pequeños y medianos productores. Para los pequeños y medianos resulta muy difícil entender las señales del mercado exterior a fin de prever y tomar decisiones clave para la planificación de su producción y sus inversiones.<sup>140</sup> La centralización de la información por parte de ALBANISA condiciona y coarta su libertad para opinar y/o actuar sobre las políticas y acciones llevadas a cabo por el gobierno en el marco del acuerdo.<sup>141</sup>

La falta de transparencia y de rendición de cuentas en la implementación del ALBA en Nicaragua ha generado desconfianza y críticas de parte de actores de la sociedad civil, de la economía social y de las mismas estructuras internas del ALBA, que consideran el acceso a la información como un derecho ciudadano fundamental.

Para muchos el secretismo que caracteriza la puesta en marcha del ALBA en Nicaragua cuestiona la legitimidad de las decisiones que se han tomado en el marco de este acuerdo. En muchos casos, como los analizados en este estudio, se evidencian fuertes contradicciones entre el discurso y la práctica del ALBA.

Algunos de estos críticos apuntan incluso a prácticas que superan el mandato del ALBA, como por ejemplo las compras, por parte de ALBANISA de canales de televisión, hoteles, fincas, y la Distribuidora Nicaragüense de Petróleo, que son administrados por personas que no ocupan ningún cargo público y que están vinculados estrechamente al FSLN o son miembros de la familia del Presidente Ortega.

Si el rumbo que ha tomado hasta ahora la implementación del ALBA continúa sin modificaciones y si las contracciones y tensiones entre el discurso y la práctica del acuerdo se profundizan, Nicaragua podría correr el peligro de perder o malograr una oportunidad histórica<sup>142</sup> para revertir las desigualdades económicas y sociales que aquejan a la mayor parte de la población nicaragüense y enrumbarse hacia la consecución de un verdadero desarrollo inclusivo.

140 Entrevista con Sinforiano Cáceres, Presidente de la FENACCOOP.

141 Ibid.

142 La cooperación venezolana, incluyendo el suministro petrolero permitiría una disponibilidad adicional de recursos de entre US\$300 y US\$500 millones (Acevedo 2008).



## V. Conclusiones

Este estudio muestra que la política comercial y económica de Nicaragua se orienta actualmente en dos direcciones opuestas tanto conceptual como discursivamente. Se mueve entre tratados de libre comercio y acuerdos alternativos de integración regional. Al ser Nicaragua miembro del CAFTA-DR y del Acuerdo de Asociación con la UE, así como de la propuesta altermundialista del ALBA, Nicaragua navega en una contradicción permanente.

Una posible lectura de esta ambigüedad es que a fin de asegurar su acceso en la economía mundial, así como a flujos de inversión y cooperación internacional, al igual que otras economías pequeñas y vulnerables, Nicaragua debe adherirse a todos los esquemas internacionales que maximicen sus oportunidades.

Este estudio pone de relieve otra lectura: una dinámica político-económica que, aunque no niega esta hipótesis apunta a algo más profundo: el fortalecimiento de una alianza estratégica entre el gobierno del FSLN y el gran sector privado nacional y transnacional a fin de mantener el status quo y las relaciones de poder en la actual estructura productiva nacional y a fin de facilitar el surgimiento de un nuevo grupo económico vinculado al partido de gobierno. Las implicaciones de esta lectura para el espacio de políticas, para las relaciones Estado-Sociedad y para la naturaleza del Estado son muy profundas.

Este estudio muestra también que es fundamental no sólo analizar los impactos de los acuerdos comerciales internacionales desde una perspectiva del espacio de políticas, sino ampliar el enfoque para incluir elementos tanto o más importantes, como son las relaciones Estado-Sociedad. Es fundamental profundizar en las dinámicas político-económicas que se generan en la economía nacional cuando son implementados estos acuerdos a fin de comprender los impactos que pueden llegar a tener en esas relaciones y en la naturaleza del Estado.

Nicaragua firmó el Acuerdo de Asociación con la UE a fin, entre otras razones, de legalizar el acceso preferencial al mercado de la Unión Europea. Sin embargo, el proceso de negociación y los resultados obtenidos en el acuerdo denotan que las relaciones de poder asimétrico que existen entre Centroamérica y la Unión Europea, así como entre los actores no estatales nacionales -sector privado y sociedad civil- marcaron el resultado de las negociaciones y el espacio de negociación, evidenciando además que la dinámica de las negociaciones internacionales no pueden ser únicamente explicadas como el resultado de la mediación fluida entre los negociadores y los actores con sus intereses nacionales (Putnam 1988). Es fundamental, por eso, un análisis que enfatice lo político-económico de las negociaciones comerciales.

El Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea aseguró un mayor acceso al mercado de la Unión Europea de productos centroamericanos -carne, arroz, textiles, azúcar, ron, entre otros- a cambio de compromisos en materia de propiedad intelectual, inversiones y servicios que van más allá de los establecidos en la Organización Mundial del Comercio.

Esos compromisos, en particular los acordados en propiedad intelectual e inversión, ilegalizan herramientas de políticas públicas que en el pasado han resultado fundamentales para fomentar el desarrollo de las economías emergentes, así como para garantizar el despegue económico de los países desarrollados. Estos compromisos limitan el espacio de políticas en áreas cruciales para los países centroamericanos: salud pública, biodiversidad, recursos genéticos, conocimiento tradicional e innovación.

Por otro lado, la implementación del ALBA en Nicaragua, el desplazamiento de los movimientos sociales, alcaldías municipales y cooperativas de la arquitectura inicial del ALBA y la toma de decisiones en el acuerdo ALBA ha sido clave para fortalecer la alianza con el gran sector privado nicaragüense. El potencial transformador de la estructura productiva y de las asimetrías económicas y sociales propuesto por el ALBA ha sido sustancialmente erosionado por la en que este acuerdo ha sido implementado en Nicaragua.

El resultado ha sido la prolongación del modelo de desarrollo que tuvieron anteriores gobiernos, cuyo eje ideológico central ubica, en la práctica, al sector privado como el "motor" principal del crecimiento económico y del desarrollo. Las negociaciones y los resultados obtenidos en el Acuerdo de Asociación con la UE, así como la implementación del ALBA evidencian que la actual política comercial de Nicaragua está siendo dirigida en esa misma dirección.

Desde esta perspectiva, resulta fundamental demandar una revisión profunda de las prioridades y objetivos de desarrollo que la política comercial a raíz de la firma de estos tratados de libre comercio, regionales o bilaterales, se plantea actualmente a fin de asegurar que aumenten -en lugar de limitar- el espacio de políticas de Nicaragua. Es crucial que la política comercial juegue un papel clave para desarrollar y potenciar las capacidades económicas y sociales de todas y de todos los nicaragüenses.

Es esencial dar un giro de timón a la actual implementación del ALBA para que las decisiones, la administración y la rendición de cuentas de los fondos públicos que llegan al país en el marco de este acuerdo sean cada vez más transparentes y participativas con el propósito de asegurar que los proyectos económicos y sociales, los préstamos concesionales y la cooperación energética obtenida a través de Petrocaribe, se destine a las necesidades estructurales y objetivos transformadores de la estructura productiva y a ir disminuyendo las desigualdades económicas y sociales, metas para las que fue concebido el ALBA.

Si no ocurre ese giro, Nicaragua habrá perdido una oportunidad histórica para revertir años de rezagos económicos, culturales, sociales y ambientales. Habrá quedado atrás el momento de insertarse de una manera más efectiva y sostenible en la economía mundial caminando hacia un desarrollo inclusivo.

## Bibliografía

- Abugattas Majluf, Luis and Eva Paus. 2006. Policy Space for a Capability-Centered Development Strategy for Latin America. Documento preparado para la Conferencia sobre la Respuesta a la Globalización en las Américas, London School of Economics, 1-2 de junio.
- Acevedo, A. 2008. La Transparencia de la Cooperación de Venezuela es un asunto de principios. Coordinadora Civil. <http://www.ccer.org.ni/noticias?idnoticia=374> consultado el 23 de enero 2012.
- \_\_\_\_\_. 2012. Sobre la cooperación de Venezuela y los programas sociales del Gobierno. Versión final. Mimeo.
- Acuerdo Energético del ALBA. 2007. Acuerdo Energético del ALBA. Mimeo.
- Asociación Latinoamericana de Organizaciones de Promoción al Desarrollo (ALOP)–Iniciativa CID. 2010. “La negociación del Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea: Balance y Alternativas”. ALOP, México DF, México, 77 pp.
- Amsden, A. H. 2003. “Comment: Goodbye Dependency Theory, Hello Dependency Theory”. *Studies in Comparative International Development*, Spring 2003, Vol. 38, No. 1, pp. 32-38.  
<http://sites.jmu.edu/benbrewer/files/2011/01/SCID-Amsden.pdf> consultado el 24 de mayo 2012.
- Amsden, A. H. y W. W. Chu. 2003. *Beyond Late Development: Taiwan's Upgrading Policies*. Cambridge, MA: MIT Press.
- Anderson, B. 1991. *Imagined Communities: Reflections on the Origin and Spread of Nationalism*. Edición revisada. Londres y Nueva York: Verso.
- Álvarez, W. 2010. “Istmo cede en cuotas de carne, textil y azúcar”. *La Prensa*, Nicaragua, 15 de mayo. <http://www.laprensa.com.ni/2010/05/15/nacionales/24689> consultado el 13 de enero 2012.
- Álvarez, G. 2006. “Nestlé compra dos marcas de café de Nicaragua”. *El Nuevo Diario*, Nicaragua, 3 de octubre. <http://impreso.elnuevodiario.com.ni/2006/10/03/economia/30406> consultado el 18 de enero 2012.
- Altmann, J. 2009. “El Alba, Petrocaribe y Centroamérica: ¿intereses comunes?” *Nueva Sociedad*, enero-febrero, número 219, 127-144pp.
- Baca, L. 2010. “División sobre Acuerdo con Unión Europea”. *La Prensa*, Nicaragua, 12 de abril. <http://www.laprensa.com.ni/2010/04/12/politica/21556> consultado el 20 de enero 2012.

- Banco Central de Nicaragua (BCN). 2010. Informe Anual 2010. Capítulo II: Sector Externo. Banco Central de Nicaragua, Managua, Nicaragua.  
[http://www.bcn.gob.ni/publicaciones/anual/memoria/cap2-sector\\_externo.pdf](http://www.bcn.gob.ni/publicaciones/anual/memoria/cap2-sector_externo.pdf) consultado el 20 de enero 2012.
- \_\_\_\_\_. 2005. Nicaragua en la Iniciativa HIPC: Memorias y Perspectivas, Banco Central de Nicaragua, Managua, Nicaragua.  
<http://www.bcn.gob.ni/publicaciones/eventuales/investigaciones/HIPC/default.html> consultado el 13 de enero 2012.
- Belmar, C. y Guggiana, A. 2009. "Indicaciones geográficas en la política comercial de la Unión Europea y sus negociaciones con países en desarrollo". Comunidad Andina de Naciones y ICTSD Programa sobre Regionalismo, Policy Brief, número 4.
- Borchgrevink, A. 2006. A Study of Civil Society in Nicaragua: A Report Commissioned by Norad. NUPI Working Paper No. 699. NUPI, Oslo.
- Bresser-Pereira, L. 2007. "Estado y mercado en el nuevo desarrollismo". Nueva Sociedad, No. 210, pp. 110—125.
- Cáceres, S. 2007. "El gobierno debe cambiar: El desarrollo rural no se resuelve en secreto". Envío, Mayo, No. 302.
- Cáceres, S. 2009. "Hasta ahora, el ADA no nos sirve para nada" Envío, junio, Número 327, <http://www.envio.org.ni/articulo/4004> consultado el 2 de enero 2012.
- Carrión, G. 2009. "Trade, Regionalism and the Politics of Policy Making in Nicaragua" Markets, Business, and Regulation Programme Paper, Number 5, United Nations Research Institute for Social Development, Geneva, Switzerland.
- Castillo, H. Julio, 2010. "De ronda en ronda y de país en país haciendo escuchar la voz de la sociedad civil". Envío, julio, Número 340. <http://www.envio.org.ni/articulo/4203>, consultado el 20 de enero 2012.
- Central America Data. 2009. "Grupo ALBA compra gasolineras en Nicaragua." Central America Data, 3 de septiembre. [http://www.centralamericadata.com/es/article/home/Grupo\\_Alba\\_compra\\_gasolineras\\_en\\_Nicaragua](http://www.centralamericadata.com/es/article/home/Grupo_Alba_compra_gasolineras_en_Nicaragua) consultado el 15 de enero 2012.
- \_\_\_\_\_. 2011. "Taiwan aumenta cuota de azúcar a Nicaragua". 28 de junio, Central America Data.  
[http://www.centralamericadata.com/es/article/business\\_commerce/Taiwn\\_aumenta\\_cuota\\_de\\_azcar\\_a\\_Nicaragua](http://www.centralamericadata.com/es/article/business_commerce/Taiwn_aumenta_cuota_de_azcar_a_Nicaragua) consultado el 14 de enero 2012.
- Centro Humboldt. 2011. Balance de los resultados y propuestas presentadas por la Iniciativa CID sobre el Acuerdo de Asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. Centro Humboldt, Managua, Nicaragua.

CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe). 2002. Globalización y desarrollo. – Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe, 2008. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2008.

\_\_\_\_\_. 2008. Balance Preliminar de las Economías de América Latina y el Caribe. ECLAC, Santiago de Chile.

\_\_\_\_\_. 2011. "La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2010". Unidad de Inversiones y Estrategias Empresariales de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, Santiago de Chile.

Comisión Europea 2006. "Central America and Andean Community: Commission proposes negotiating directives for Association Agreements", documento interno, Bruselas, 6 de diciembre.  
[http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc\\_131471.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_131471.pdf) consultado el 10 de enero 2012.

Confidencial. 2010. "COSEP: Acuerdo histórico con UE". Confidencial, 31 de junio.  
<http://www.confidencial.com.ni/articulo/762/cosep-acuerdo-historico-con-ue> consultado el 5 de enero 2012.

Córdoba, M. 2012. "Petrocaribe saca las uñas". El Nuevo Diario, Nicaragua, 18 de abril.  
<http://www.elnuevodiario.com.ni/nacionales/248466> consultado el 28 de mayo 2012.

Corrales Leal, W. 2007. Debate Conceptual sobre las Estrategias de Desarrollo Sostenible apoyadas en el Comercio, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), Santiago de Chile.  
<http://www.eclac.org/publicaciones/xml/1/32151/W158.pdf> consultado el 26 de mayo 2012.

Chamorro, C. & Salinas, C. 2011. "La red empresarial del Ing. López". Confidencial, 5 de marzo. <http://www.confidencial.com.ni/articulo/3392/la-red-empresarial-del-ing-lopez> consultado el 7 de enero 2012.

Chang, Ha-Joon. 2002. Kicking away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective. Anthem Press, London.

Della Porta, D. and M. Diani. 2006. Social Movements: An Introduction. Edgard Elgar, Oxford.

Diario de Fusiones. 2011. "Interés de la Multinacional Cargill por adquirir Corporación Pipasa en Nicaragua". Diario de Fusiones y Adquisiciones, 13 de abril. [http://www.diariodefusiones.com/?Interes\\_de\\_la\\_multinacional\\_Cargill\\_por\\_adquirir\\_Corporacion\\_Pipasa\\_en\\_Nicaragua&page=ampliada&id=323&s=&page=tags](http://www.diariodefusiones.com/?Interes_de_la_multinacional_Cargill_por_adquirir_Corporacion_Pipasa_en_Nicaragua&page=ampliada&id=323&s=&page=tags) consultado el 7 de enero 2012.



- Dijkstra, G. y Grigsby, A. 2010. "An evaluation of General Budget Support to Nicaragua 2005-2008", Study for the Nicaragua Country Evaluation undertaken by the Policy and Operations Evaluation Department (IOB) of the Ministry of Foreign Affairs, The Netherlands, Final Draft, May, Mimeo.
- Drahos, P. 2001. "BITs and BIPs: Bilateralism in intellectual property." *Journal of World Intellectual Property Rights*, Vol. 4, pp. 791–808.
- El Heraldo. 2010. "Venezuela es dueña de canal 8 de Nicaragua". *El Heraldo*, Honduras, 29 de enero. <http://archivo.elheraldo.hn/Ediciones/2010/01/30/Noticias/Venezuela-es-duena-de-canal-8-de-Nicaragua> consultado el 9 de enero 2012.
- El 19. 2012. "Las exportaciones de carne crecieron en 107.7% con las políticas del gobierno del Comandante Daniel Ortega," *El 19*, 27 de mayo. [http://www.el19digital.com/index.php?option=com\\_content&view=article&catid=27:economia&id=22535:las-exportaciones-de-carne-crecieron-en-1077-con-las-politicas-del-gobierno-del-comandante-daniel-ortega&Itemid=18](http://www.el19digital.com/index.php?option=com_content&view=article&catid=27:economia&id=22535:las-exportaciones-de-carne-crecieron-en-1077-con-las-politicas-del-gobierno-del-comandante-daniel-ortega&Itemid=18) consultado el 27 de mayo 2012.
- El Nuevo Diario. 2010. "Sociedad Civil pide retiro de negociaciones con la UE". *El Nuevo Diario*, Nicaragua, 9 de abril. <http://www.elnuevodiario.com.ni/nacionales/71885> consultado el 9 de enero 2012.
- \_\_\_\_\_. 2012a. "UE prevé que Acuerdo de Asociación con Centroamérica entre en vigor en 2012". *El Nuevo Diario*, Nicaragua, 17 de enero. <http://www.elnuevodiario.com.ni/internacionales/238879> consultado el 19 de enero 2012.
- \_\_\_\_\_. 2012b. "FMI evaluará política tributaria y deuda pública de Nicaragua". *El Nuevo Diario*, Nicaragua, 29 de marzo. <http://www.elnuevodiario.com.ni/nacionales/246644-fmi-evaluara-politica-tributaria-deuda-publica-de-nicaragua> consultado el 19 de enero 2012.
- El Periódico. 2009. "Nicaragua deja la negociación con UE". *El Periódico*, Guatemala, 2 de abril. <http://www.elperiodico.com.gt/es/20090402/economia/96907/> consultado el 19 de enero 2012.
- Equipo Envío. 2011. "Nicaragua: misterios, tiempos, temores". *Envío*, No. 352, Julio. <http://www.envio.org.ni/articulo/4356> consultado el 10 de enero 2012.
- European Commission. 2006. *Global Europe: Competing in the World*, External Trade. <http://ec.europa.eu/trade> consultado el 11 de enero 2012.
- \_\_\_\_\_. 2012. *EU-Central America Association Agreement*, European Commission, Brussels, Belgium. <http://trade.ec.europa.eu/doclib/press/index.cfm?id=689> consultado el 11 de enero 2012. <http://ec.europa.eu/trade>

- Fonseca, R. y Meléndez, M. 2006. "PYMES: El mayor empleador de Nicaragua". El Observador Económico, <http://www.elobservadoreconomico.com/articulo/136> consultado el 7 de enero 2012.
- Fundación Nacional para el Desarrollo (FUNDE). 2009. Políticas Comerciales y Propuesta de Financiamiento para el Desarrollo Agropecuario y Rural de Centroamérica, FUNDE, San Salvador, El Salvador. [http://190.120.10.43/db/libcat/edocs/CUADERNO\\_5.pdf](http://190.120.10.43/db/libcat/edocs/CUADERNO_5.pdf) consultado el 20 de mayo 2012.
- Gadea, K., Gonzáles, S., Zeledón, M. 2009. Fondo Común de Crédito Económico Financiero para compensar Asimetrías entre Centroamérica y la Unión Europea, dentro del marco del Acuerdo de Asociación, UPOLI, Centro Humboldt. <http://www.humboldt.org.ni/sites/default/files/Fondo%20E-CA.pdf> consultado el 15 de enero 2012.
- Gallagher, K. 2005. Putting Development First: The Importance of Policy Space in the WTO and IFIs, Zed Books, United States.
- \_\_\_\_\_. 2008. "Understanding Developing Country Resistance to the Doha Round," Review of International Political Economy, 15:1 February 2008: 62–85. [http://infojustice.org/download/gcongress/development\\_agenda\\_for\\_developed\\_countries/Gallagher%20article.pdf](http://infojustice.org/download/gcongress/development_agenda_for_developed_countries/Gallagher%20article.pdf), consultado el 26 de mayo 2012.
- Galeano, L. 2009a. "Albanisa es un pulpo". El Nuevo Diario, Nicaragua. 28 de Septiembre. <http://www.elnuevodiario.com.ni/nacionales/58180> consultado el 7 de enero 2012.
- Galeano, L. 2009b. "Intento por legitimar "Operación Petronic". El Nuevo Diario, 10 de septiembre. <http://www.elnuevodiario.com.ni/nacionales/56822> consultado el 12 de enero 2012.
- Galeano, L. 2010. "Visión Imperial ALBA" El Nuevo Diario, Nicaragua, 31 de enero. <http://www.elnuevodiario.com.ni/nacionales/67303> consultado el 12 de enero 2012.
- Giugni, M., M. Bandler and N. Eggert. 2006. The Global Justice Movement: How Far Does the Classic Social Movement Agenda Go in Explaining Transnational Contention? Programme on Civil Society and Social Movements, Paper No. 24. UNRISD, Ginebra.
- Gobierno de Nicaragua. 2004. Plan Nacional de Desarrollo (PND). Gobierno de la República de Nicaragua, Managua.
- Grigsby, W. 2005. "Por qué hay tan poca movilización social?" Envío, julio, No. 288, pp. 19–27.

- ICTSD. 2007. "OMC: el comité de negociaciones agrícolas se reúne por primera vez desde la suspensión", Puentes Quincenal, volumen 4, número 3, febrero.
- Iniciativa CID. 2004. Desafíos y Propuestas para Sector Ambiental, Laboral, y Agropecuario de Nicaragua ante la Firma del CAFTA. Iniciativa Mesoamericana, Comercio y Desarrollo —CID. Mimeo.
- Jacobs, K. 2008. Coverage of Alba in Nicaragua's Corporate Media: When Intellectual Integrity No Longer Fits the Bill. [www.nono50.org/cepid/spp.php?article242&lang=en](http://www.nono50.org/cepid/spp.php?article242&lang=en), consultada el 18 de octubre 2009.
- Kebir, S. 1991. "Gramsci y la sociedad civil: génesis y contenido conceptual" Nueva Sociedad, número 115, octubre, 127-134.
- Keeley, J. and I. Scoones. 2003. "Understanding environmental policy processes: A conceptual map." In J. Keeley and I. Scoones. (eds.), Understanding Environmental Policy Processes: Cases from Africa. Earthscan Publications, London.
- Mamdani, M. 1998. Ciudadano y Subdito: Africa contemporánea y el legado del colonialismo tardío. Siglo Veintiuno Editores, México D.F. México.
- Martínez, M. 2009. "US\$50 millones pagó el Grupo Alba por la DNP." La Prensa, Nicaragua, 7 de septiembre. <http://archivo.laprensa.com.ni/archivo/2009/septiembre/07/noticias/nacionales/347927.shtml> consultado el 15 de enero 2012.
- Martínez, M. & Enriquez, O. 2012. "Impacto Alba solo en la fortuna de Ortega" La Prensa, Nicaragua, 18 de enero. <http://www.laprensa.com.ni/2012/01/18/ambito/87497> consultado el 11 de enero 2012.
- Mayorga, F. 2007. Megacapitales de Nicaragua. Ediciones Albertus, Managua.
- Mejido, M. Utting, P. y Carrión, G. 2010 "The changing coordinates of trade and power in Latin America: Implications for policy space and policy coherence", Markets, Business, and Regulation Programme Paper No. 7, United Nations Research Institute, Geneva Switzerland.
- Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC). 2010. Informe de Mesas Pilar Comercial: Favorables para Nicaragua los resultados de las negociaciones del acuerdo de asociación entre Centroamérica y la Unión Europea. Mimeo.
- Moncada, M. 2011. "Cargill compra Pipasa". La Prensa, Nicaragua, 2 de junio <http://www.laprensa.com.ni/2011/06/02/economia/62317> consultado el 8 de enero 2012.
- Montenegro, S. 2002. "Nuestra sociedad civil es débil y ha sido debilitada". Envío, mayo, No. 250.

- Navas, L. 2010. "Movimiento Social Nicaragüense marchará contra Acuerdo de Asociación". La Prensa, Nicaragua, 9 de abril.  
<http://www.laprensa.com.ni/2010/04/09/nacionales/21344> consultado el 9 de enero 2012.
- \_\_\_\_\_. 2011. "Alba-Caruna expande sus tentáculos". La Prensa, Nicaragua, 5 de agosto.  
<http://www.laprensa.com.ni/2011/08/05/nacionales/68927> consultado el 17 de enero 2012.
- Navas, L. y Álvarez, W. 2012. "Ortega manda y Guevara obedece". La Prensa, Nicaragua, 15 de febrero. <http://www.laprensa.com.ni/2012/02/15/portada/90774> consultado el 17 de enero 2012.
- Navarro, A. 2010. "Concejal FSLN destituido en RAAS denuncia corrupción". Confidencial. 28 de mayo. <http://www.confidencial.com.ni/articulo/747/concejal-fsln-destituido-en-raas-denuncia-corrupcion> consultado el 18 de enero 2012.
- Nicanoticias. 2011. "Canal 13 Nicaragua inicia transmisiones," 13 de junio. Consultada el 24 de enero 2012.  
<http://www.nicanoticias.com/2011/06/13/canal-13-viva-nicaragua-inicia-transmisiones/> consultado el 18 de enero 2012.
- Núñez, O. 2007. "Vamos hacia el Sur en alianza con las asociaciones navegando en la contradicción democracia-justicia social". Envío, Número 301, abril.  
<http://www.envio.org.ni/articulo/3512> consultado el 19 de enero 2012.
- Lacayo, J. 2010. "Nicaragua exportará a Venezuela 25.000 toneladas de carne el próximo año". El 19, 14 de Octubre.  
[http://www.el19digital.com/index.php?option=com\\_content&view=article&catid=27:economia&id=16987:nicaragua-exportara-a-venezuela-25-mil-toneladas-de-carne-el-proximo-ano&Itemid=18](http://www.el19digital.com/index.php?option=com_content&view=article&catid=27:economia&id=16987:nicaragua-exportara-a-venezuela-25-mil-toneladas-de-carne-el-proximo-ano&Itemid=18) consultado el 18 de enero 2012.
- La Gaceta Diario Oficial. 2012. "Marcas de fábrica, comercio y servicios". La Gaceta Diario Oficial, Nicaragua, número 45, 7 de marzo, pp. 1775-1782.  
[http://www.pgr.gob.ni/pgr/images/stories/2012/GACETAS/MARZO/GACETA\\_45\\_07-03-2012.pdf](http://www.pgr.gob.ni/pgr/images/stories/2012/GACETAS/MARZO/GACETA_45_07-03-2012.pdf) consultada el 28 de mayo 2012.
- La Lucha Sigue. 2012. "Exportaciones de carne vacuna aumentan en 188.3% en 2011 respecto al 2006 y en 38.8% respecto al 2010". La Lucha Sigue, 24 de marzo.  
[http://www.laluchasigue.org/index.php?option=com\\_content&view=article&id=1894:boletin-nicaragua-triunfa-no-61-&catid=67:documentos&Itemid=193](http://www.laluchasigue.org/index.php?option=com_content&view=article&id=1894:boletin-nicaragua-triunfa-no-61-&catid=67:documentos&Itemid=193) consultada el 27 de mayo 2012.
- La Prensa. 2009. "Nicaragua regresará a las negociaciones con UE si se recupera su propuesta". La Prensa, Nicaragua, 2 de abril.

<http://archivo.laprensa.com.ni/archivo/2009/abril/02/noticias/ultimahora/320453.shtml>

\_\_\_\_\_. 2010. "País recibirá U\$120 millones". La Prensa, Nicaragua, 10 de febrero. <http://m.laprensa.com.ni/nacionales/24974#sidebar> consultado el 21 de enero 2012.

La Radio del Sur. 2012. "Nicaragua: Cinco años de logros para la historia." 10 de enero. <http://laradiodelsur.com/?p=67486> consultada el 10 de enero 2012.

Observatorio de Política y Estrategia en América Latina (OPEAL). 2011. "Venezuela, segundo mercado para las exportaciones de Nicaragua" 19 de diciembre. [http://www.opeal.net/index.php?option=com\\_k2&view=item&id=9979:venezuela-segundo-mercado-para-exportaciones-de-nicaragua&Itemid=142](http://www.opeal.net/index.php?option=com_k2&view=item&id=9979:venezuela-segundo-mercado-para-exportaciones-de-nicaragua&Itemid=142) consultada el 27 de mayo 2012.

Olivares, I. 2009. "Rafael Paniagua, gerente general de Albanisa, y las megapromesas del ALBA2. Confidencial, noviembre. [http://www.confidencial.com.ni/archivo/2009-659/economia\\_659.html](http://www.confidencial.com.ni/archivo/2009-659/economia_659.html) consultado el 2 de febrero 2012.

Olivares, I. 2011. "Deuda petrolera ¿es o no pública?" Confidencial, marzo. <http://www.confidencial.com.ni/articulo/3551/deuda-petrolera-es-o-no-publica> consultado el 2 de febrero 2012.

Oquist, P. 2007. Convenio Marco de Cooperación entre el Gobierno de la República de Nicaragua y el Gobierno de la República Bolivariana de Venezuela para la Aplicación de la Alternativa Bolivariana para las Américas. Gobierno de Reconciliación y Unidad Nacional, 13 February, Nicaragua. Mimeo.

Organización Mundial del Comercio. 2003. Los Resultados de la Ronda Uruguay de Negociaciones Comerciales Multilaterales: Textos Jurídicos, Organización Mundial del Comercio, Ginebra, Suiza.

\_\_\_\_\_. 2007. Understanding the WTO: Principles of the Trading System [www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/fact2\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact2_e.htm) consultado el 15 de enero 2012.

Polanyi, K. 1944. The Great Transformation: The Political and Economic Origins of Our Time, Beacon Press, Boston.

Putnam, R. 1988. "Diplomacy and domestic politics: the logic of two-level games." International Organization, Vol. 42, No. 3, pp. 427-460.

Revista Summa. 2010. "Centroamérica y Europa cierran Acuerdo de Asociación." Revista Summa. 10 de febrero. <http://www.revistasumma.com/economia/3309-centroamerica-y-europa-cierran-acuerdo-de-asociacion.html> consultado el 28 de enero 2012.



- Riain, S. 2000. "States and markets in an era of globalization." *Annual Review of Sociology*, Vol. 26, pp. 187—213.
- Robinson, W. 2003. *Transnational conflicts. Central America, Social Change and globalization*. Londres: Verso editorial.
- Robles, F. 2011. "Los dueños de la palabra en Costa Rica en un contexto de reforma neoliberal" *Rev. Rupturas* 1(2), San José, Ene-Jun 2012. ISSN 2215-2466 pp 144-161.  
<http://investiga.uned.ac.cr/rupturas/images/articulos/vol2/palrefneolib.pdf>  
 consultado el 19 de enero 2012.
- Rodríguez, L. 2011. "FSLN amenaza con despedir a docentes por hablar a END". *El Nuevo Diario*, Nicaragua, 15 de abril.  
<http://www.elnuevodiario.com.ni/nacionales/99777> consultado el 28 de enero 2012.
- Rodrik, D. 2004. *Growth Strategies*, Universidad de Harvard, agosto, Boston.  
<http://www.hks.harvard.edu/fs/drodrik/Research%20papers/GrowthStrategies.pdf>, accedido el 26 de mayo 2012.
- \_\_\_\_\_. 2001. *The Global Governance of Trade as if Development Really Mattered*. UNDP, New York.  
<http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/UNDPtrade.PDF>, accedido el 21 febrero 2012.
- Romero, C. 2010. *La política exterior de la Venezuela Bolivariana, Plataforma Democrática*, Working Paper, número 4.
- Roque, J. y Sandino, A. 2007. "Acuerdo Comercial con UE bajo Lupa". *El Observador Económico*, 24 de abril.  
<http://www.elobservadoreconomico.com/imprimir/59> consultada el 16 de enero 2012.
- Sánchez-Ancochea, D. 2007. "La globalización en países pequeños en desarrollo: Nicaragua en perspectiva comparada". *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 69, No. 2, pp. 199—242.
- Sánchez-Ancochea, D. and K. Shadlen. 2008. *The Political Economy of Hemispheric Integration: Responding to Globalization in the Americas*. Palgrave Macmillan, New York.
- Salinas, C. 2011a. "El destape de las cuentas de Albanisa". *Confidencial*. 27 de diciembre. <http://www.confidencial.com.ni/articulo/5634/el-destape-de-las-cuentas-de-albanisa> consultado el 17 de enero 2012.
- Salinas, C. 2011b. "Los negocios privados de ALBANISA". *Confidencial*. 5 de marzo. <http://www.confidencial.com.ni/articulo/3394/los-negocios-privados-de-albanisa> consultado el 17 de enero 2012.

- Salinas, C. 2011c. "Las empresas del Grupo ALBA". Confidencial, 5 de marzo. <http://www.confidencial.com.ni/articulo/3395/las-empresas-del-grupo-alba> consultado el 19 de enero 2012.
- Segovia, A. 2005. Integración Real y Grupos de Poder Económico en América Central: Implicaciones para el Desarrollo y la Democracia de la Región. Friedrich Ebert Stiftung, San José, Costa Rica.
- Sell, S. 2003. Private Power, Public Law: The Globalization of Intellectual Property Rights. Cambridge University Press, Cambridge.
- South Centre. 2005. "Policy space for the development of the South". Trade Policy Brief, No. 1. Noviembre. South Centre, Geneva.
- Shadlen, K. 2005. "Exchanging development for market access? Deep integration and industrial policy under multilateral and regional-bilateral trade agreements." Review of International Political Economy, Vol. 12, No. 5, December, pp. 750–775.
- Shadlen, K. y Manger, M. 2011. "Political Trade Dependence and RTA Formation". Annual Meeting of the American Political Science Association, Seattle, WA, 1-4 September.
- Sholk, R. 1984. "The national bourgeoisie in post-revolutionary Nicaragua". Comparative Politics, Vol. 16, No. 3, pp. 253–276.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development). 2001. World Investment Report: Promoting Linkages. UNCTAD, Geneva.
- UNCTAD. 2007. World Investment Directory: Nicaragua Country Profile. UNCTAD, Geneva. [www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3198&lang=1](http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=3198&lang=1), accedido el 13 de noviembre 2011.
- United Nations Department of Economic and Social Affairs (UNDESA). 2005. The Inequality Predicament: Report on the World Social Situation. UNDESA, New York.
- United States Trade Representative (USTR). 2005. Dominican Republic and Central American Free Trade Agreement (DR-CAFTA). Final Text, Washington D.C. <http://www.ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/cafta-dr-dominican-republic-central-america-fta/final-text> consultado el 11 de enero 2012.
- Urrutia, A. 2005. "La empresa cooperativa, una opción que no hemos explotado". El Nuevo Diario, 19 de febrero. <http://impreso.elnuevodiario.com.ni/2005/02/19/emprendedores/5612> consultado el 15 de enero 2012.

Ventura-Dias, V. and M. Lengyel. 2004. Trade Policy Reforms in Latin America: Multilateral Rules and Domestic Institutions. Palgrave Macmillan, New York.

Wade, R. 1990. Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization, Princeton University Press, Princeton, New Jersey, United States.

## Entrevistas

Álvaro Fiallos, Presidente de la Unión Nacional de Agricultores y Ganaderos (UNAG), 13 de marzo 2011.

Bayardo Arce Castaño, Asesor Presidencial para Asuntos Económicos, 26 de mayo 2012.

"Fuentes internas del ALBA" que prefirieron permanecer en el anonimato, 6 de enero 2012.

Haydée Castillo, integrante del Foro de Mujeres para la Integración Centroamericana y del Comité Consultivo del Sistema de Integración Centroamericano, 1 de mayo 2012.

Klara Kanska, Consejera en Asuntos Políticos y Comerciales, Delegación de la Unión Europea para Centroamérica y Panamá, 19 de enero 2012.

Mario Amador, Presidente de la Comisión Nacional de Productores de Azúcar (CNPA), 12 de febrero 2011.

Raúl Barrios, Director General del Matadero San Martín, 18 de febrero 2011.

Sinforiano Cáceres, Presidente de la Federación Nacional de Cooperativas Agrícolas y Agroindustriales (FENACOOOP), 15 de marzo 2011.

Toni Sandell, ex-Representante de Kepa Finlandia, 15 de marzo 2011.

Wilmer Fernández, Presidente de Cámara Nicaragüense del Sector Lácteo (CANIS-LAC), 23 de marzo 2011.

## Anexo 1: Exportaciones de Nicaragua a Venezuela por producto y empresas exportadoras 2006-2011

CENTRO DE TRAMITES DE LAS EXPORTACIONES(CEREX) LISTA DE LOS 20 PRINCIPALES EXPORTADORES HACIA VENEZUELA PERIODO:2006-2010 ENERO AL 13 DE DICIEMBRE 2011	Nombre del Exportador	2006		2007		2008		2009		2010	
		Peso Bruto(KG)	Valor Fob(US\$)	Peso Bruto(KG)	Valor Fob(US\$)	Peso Bruto(KG)	Valor Fob(US\$)	Peso Bruto(KG)	Valor Fob(US\$)	Peso Bruto(KG)	Valor Fob(US\$)
	ACEPERA EL REAL, S.A.									3283,951.98	4810,529.88
	AGREGADOS QUIMICOS DE NICARAGUA S.A (AQUINSA)									120,000.00	765,600.00
	ALBA ALIMENTOS DE NICARAGUA S.A (ALBALINSA)									6992,877.13	11169,631.40
	ARCOS, S.A							2178,463.20	3083,269.12	3708,248.28	17356,861.22
	CENTRAL DE COOPERATIVAS CAFETALERAS DEL NORTE, CECOCAFEN R.L							3851,508.13	12167,854.76	1031,042.15	3566,455.24
	COMERCIALIZADORA DE ALIMENTOS S.A.(COMAL)									2872,580.54	13104,957.83
	COOP. PRODUCCION SEMILLA Y ESPERANZA DEL NORTE R.L (ESPERANZACOO)									580,000.00	704,840.00
	COOPERATIVA AGROPECUARIA, MULTISECTORIAL AGRONEGOCIOS Y SERVICIOS DE NICARA										
	COOPERATIVA DE SERVICIOS MULTIPLES DE JINOTEGA PRODUCTORES DE ALIMENTOS BA										
	COOPERATIVA DE SERVICIOS MULTIPLES PRODUCTORES DE MATAGALPA(COPROMAT)										
	FEDERACION DE COOPERATIVAS AGROINDUSTRIALES DE NICARAGUA R.L (FENIAGRO RI)										
	FRACCIONADORA DE OCCIDENTE S.A FRACCOCA							620,000.00	770,843.20	2111,013.26	3421,391.91
	INDUSTRIAL COMERCIAL SAN MARTIN, S.A.									3807,214.00	5566,936.46
	LACTEOS CENTROAMERICAN OS. S.A. (CENTROLAC, S.A.)					2195,689.82	9740,502.99	7184,562.56	29932,310.61	10762,451.09	46243,367.97
	MATADERO CENTRAL S.A.(MACESA)					2641,010.00	2476,750.77	14777,120.00	11851,909.51	17597,250.00	14072,451.50
	NICARAGUA SUGAR ESTATES LIMITED			17444,000.00	3802,242.08	1009,478.90	4507,667.61	3219,031.19	13266,741.71	5553,645.90	23137,741.11
	NOVATERRA, S.A.									36500,000.00	18598,900.00
	NUOVO CARNIC S.A					229,645.12	1016,723.36	1358,940.49	5705,491.00	1931,556.89	8061,192.21
	UNION DE COOP. DE SERV. MULT. DEL NORTE R.L (UCOSEMUN)					1060,447.88	4584,333.35	4707,287.77	18843,555.77	11061,697.24	44166,691.91
										249,106.00	859,626.97



## Exportaciones de Nicaragua a Venezuela por producto y empresas exportadoras 2006-2011

Productos	2006		2007		2008		2009		2010		2011	
	Peso Bruto(KG)	Valor Fob(US\$)	Peso Bruto(KG)	Valor Fob(US\$)	Peso Bruto(KG)	Valor Fob(US\$)	Peso Bruto(KG)	Valor Fob(US\$)	Peso Bruto(KG)	Valor Fob(US\$)	Peso Bruto(KG)	Valor Fob(US\$)
CENTRO DE TRAMITES DE LAS EXPORTACIONES(CEIREX)												
EXPORTACIONES POR PRODUCTOS HACIA VENEZUELA												
PERIODO:2006.-2010 ENERO AL 13 DE DICIEMBRE 2011												
ACEITES Y GRASAS												
AJONJOLI					0.67	2.00	5.40	6.00	7091.165.98	10377.466.34	9276.702.20	15073.814.52
ARTESANIAS					3.01	9.00						
ARTICULOS DE CONFITERIA			168.44	764.00	10.03	30.00						
AZÚCAR DE CAÑA									10.96	2.00		
BEBIDAS. LIQUIDOS ALCOHOLICOS Y VINAGRE			24244.000.00	5076.514.08					36.500.006.00	18598.902.70	42500.000.00	32072.500.00
CAFE ORO											16.50	0.64
CAFE PROCESADO									9012.521.92	36390.993.61	6373.740.80	37456.722.46
CAJAZADO					3.68	11.00	7385.583.42	22801.552.48	63.30	330.00		
CARNE DE BOVINO					1.34	4.00						
CAUCHO Y SUS MANUFACTURAS					4485.281.72	19849.227.31	17125.076.48	74291.196.63	30978.183.86	135030.756.37	34400.274.38	157415.875.82
CERAMICA			208.00	360.00	9.34	28.00					46.46	798.96
DESPERDIO DE LA INDUSTRIA ALIMENTICIA					128.583.78	25.525.82	440.412.03	70.735.93	641.391.58	90.449.00	708.063.26	114.998.40
DESPERDIO COMESTIBLES Y VICERAS DE BOVINO							2.538.67	10.027.74				
EMBUTIDOS Y PRODUCTOS SIMILARES					40.00	8.00						
FRUTOS			100.000.00	72.939.00	3147.870.00	4084.816.94	2460.000.00	3143.866.00	141.40.000.00	17263.469.60	996.331.78	10053.705.50
FRUTAS Y VEGETALES EN CONSERVA					3.34	10.00						
GANADO BOVINO					717.000.00	3450.343.00	3667.065.00	8404.648.10	5670.100.00	10368.696.60	5852.155.00	11566.793.30
HERRAMIENTAS Y UTILES DE HIERRO Y METAL COMUN					11.00	30.00						
INSTRUMENTOS MUSICALES					3.34	10.00						
LECHE					4577.620.34	4478.411.29	16990.348.10	13736.575.87	24262.359.34	19463.336.84	14593.281.72	11461.009.41
LIBROS Y PRODUCTOS EDITORIALES			26.00	2.40	32.00	360.00	66.848.00	135.126.00	270.00	1.820.00	222.00	1.741.35
MADERA PROCESADA			163.00	3.260.00	16.72	50.00						
MANI			1784.429.09	973.811.00	401.818.20	561.804.00	301.343.65	311.400.00				
MANUFACTURAS DIVERSAS					0.67	2.00					341.00	5.025.05
MAQUINARIA Y EQUIPOS			21.00	83.780.00	577.28	106.568.00	706.73	4.952.57	2.00	1.417.76	8.398.24	59.185.80
MATERIAL DE TRANSPORTE			1.380.00	96.009.91	10.382.02	86.580.00	17.717.00	48.654.54	5.919.00	52.351.33	8.313.00	45.000.00
MEDICAMENTOS PARA USO VETERINARIO									750.00	1.200.00	2.506.81	3.400.00
MELAZA DE CAÑA									480.00	204.00		816.00
MENAJE DE CASA			5.591.00	5.360.00	10.714.00	10.167.00	18.953.00	11.965.00	5.070.00	6.000.00	3.137.00	5.000.00
MIEL NATURAL					0.67	2.00						
MUEBLES Y PRODUCTOS SIMILARES					19.00	100.00						
PAPEL CARTON Y SUS MANUFACTURAS					38.895.40	75.618.80	1.022.40	2.602.00				
PREPARACIONES ALIMENTICIAS DIVERSAS					2.68	8.00						
PRODUCTOS DE MADERA			5.00	26.40	5.45	21.60						
PRODUCTOS DE ORIGEN VEGETAL												
PRODUCTOS DERIVADOS DEL PETROLEO									1280.000.00	41.580.00	1798.960.00	49.896.00
PRODUCTOS FARMACEUTICOS									0.10	1.00		
PRODUCTOS LACTEOS												
PRODUCTOS PLASTICOS												
PRODUCTOS QUIMICOS												
QUESO												
SAL					7.70	23.00						
SEMILLAS Y PRODUCTOS FORRAJEROS												
TABACO EN RAMA Y DESPERDICIOS DE TABACO												
TEXTILES Y SUS MANUFACTURAS												
TOTAL	1836.712.09	1463.182.56	25568.008.58	6327.958.39	13530.562.67	32748.209.76	48484.568.19	122989.707.37	129732.028.00	248468.699.95	127815.072.48	277470.333.01

ISBN 978-99964-0-128-2



9 789996 401282

Edificio Nitlapan  
Campus de la UCA Managua, Nicaragua  
Tel.: (505) 2278 1343 / 2278 1344 / 2278 0627 / 2278 0628 / 2278 4211  
Telefax: (505) 2276 0436 - Apdo postal: A-242  
E-mail: [secnitla@ns.uca.edu.ni](mailto:secnitla@ns.uca.edu.ni) - [nitlapan@nitlapan.org.ni](mailto:nitlapan@nitlapan.org.ni)  
web: [www.nitlapan.org.ni](http://www.nitlapan.org.ni)

*envío*

